

Статья Кармелова

И. П. ПАВЛОВА

**ОСНОВЫ ТЕОРИИ
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Учебное пособие

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

1994

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ВЫСШЕМУ ОБРАЗОВАНИЮ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ
И ФИНАНСОВ
ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА

И. П. ПАВЛОВА

ОСНОВЫ ТЕОРИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Учебное пособие

ИЗДАТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ЭКОНОМИКИ
И ФИНАНСОВ
1994

ОГЛАВЛЕНИЕ:

Предисловие	4
Раздел I. СОВРЕМЕННАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА.....	6
1. Что такое "рыночная экономика" ?	6
2. Экономические законы рыночной экономики.....	8
3. Преимущества и негативные стороны рыночной экономики..	11
4. Рынок, его структура, рыночные индикаторы.....	13
5. Конкуренция.....	17
6. Характерные черты рыночной экономики развитых стран в современных условиях.....	21
7. Проблемы России в процессе перехода к рыночной экономике.....	22
Раздел II. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	25
1. Этапы развития и основные направления "экономикс".....	25
2. Неоклассическое направление экономической теории.....	26
3. Кейнсианство.....	35
4. Монетаризм.....	38
Раздел III. ЭЛЕМЕНТАРНЫЕ ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ.....	42
1. <u>Основы теории спроса и предложения.....</u>	<u>42</u>
2. Основы теории поведения потребителя.....	46
3. Исходные позиции теории производства.....	51
4. Производство и ценообразование в различных рыночных ситуациях.....	54
Раздел IV. НЕКОТОРЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ.....	65
1. Макроэкономика и экономические цели общества.....	65
2. Основные макроэкономические показатели.....	67
3. Экономический рост и его проблемы.....	72
4. Экономические циклы.....	75
5. Безработица.....	80
6. Инфляция.....	86
7. Экономические функции государства.....	89

Данное учебное пособие рекомендовано к печати Президиумом Санкт-Петербургского отделения Международной академии наук высшей школы, членом-корреспондентом которой является автор.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В нашей стране поставлена задача осуществить переход к рыночной экономике. Что же такое рыночная экономика? В чем ее преимущества? Есть ли негативные стороны? Почему переход к ней оказался так труден и долг? Какие в ее основе лежат теоретические идеи?

Все эти вопросы сегодня вызывают огромный интерес, так как существует потребность в познании теоретических основ рыночного механизма, мотивации поведения хозяйствующих субъектов, эффективного и рационального использования ограниченных ресурсов, проблем деятельности отдельной фирмы, экономики в целом.

В данном учебном пособии кратко и в достаточно популярной форме даются ответы на указанные вопросы. Автор не ставил перед собой цели изложить все проблемы, концентрируя внимание лишь на исходных, так как в настоящее время имеется достаточно большое количество литературных зарубежных и российских источников, в которых дается подробная характеристика теории рыночной экономики.

Отличительной особенностью данного учебного пособия является попытка выделить самые центральные проблемы, изложить их логично, системно, в наиболее доступной форме, не отвлекаясь на все их обилие. Автор ставил перед собой задачу объяснить основы функционирования рыночной экономики как системы связей. Кроме того, в отличие от другой учебной литературы в данной работе рассмотрены исторические аспекты формирования основных направлений современной мировой экономической мысли.

Для более детального изучения теории рыночной экономики могут быть использованы следующие зарубежные, переведенные на русский язык, источники: Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика. Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах. М., 1992; Самуэльсон П. Экономика. В 2-х томах. М., 1993; Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993; Долан Э. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика. СПб., 1994; Долан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика. СПб., 1994 и др., а также работы российских экономистов: Курс экономической теории /Под общей ред. Чепурина М. Н., Кисилевой Е. А./ Киров, 1994; Общая экономическая теория. Курс лекций. М., 1994; Овчинников Г. П. Микроэкономика. СПб., 1992; Овчинников Г. П. Макроэкономика. СПб., 1993; Рыночная экономика: Учебник. В 3-х томах. М., 1992; Экономика и бизнес /Под ред. Камаева В. Д. М., 1993.

Данное учебное пособие рекомендовано к печати Президиумом Санкт-Петербургского отделения Международной академии наук высшей школы, членом-корреспондентом которой является автор.

Раздел 1. СОВРЕМЕННАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА

1. Что такое "рыночная экономика"?

Наша страна с огромными трудностями и потерями (падение производства, рост безработицы, инфляция, резкое ухудшение жизненного уровня народных масс) переживает период перехода к рыночной экономике. Возникают вопросы: что же такое "рыночная экономика" и почему она необходима?

Начнем от противного. Рыночная экономика - это не базар в буквальном смысле слова (в переводе с персидского, базар - это место торга). Это и не базар ларечников, который характерен для современного этапа в нашей стране, но вряд ли его можно причислить к цивилизованной рыночной экономике. Это даже не просто (точнее, не только) торговля, обмен товарами, хотя товарно-денежный обмен - неперенный ее атрибут.

Рыночная экономика - это прежде всего особый тип ЭКОНОМИКИ. Последняя же как таковая представляет собой многомерный, многоуровневый общественный организм, функционирующий на основе сложнейшей системы прямых и обратных связей и взаимообусловленностей, системы отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг. При этом центральными здесь выступают отношения собственности, которые пронизывают все фазы общественного воспроизводства. Как видим, обмен есть лишь один из элементов экономики, который немислим без других. Поэтому даже сама по себе организованная торговля еще не есть рыночная экономика и поэтому переход к ней не может быть быстрым, предполагая перестройку всей системы экономических связей.

Как целостность, рыночная экономика представляет собой особый специфический тип всех экономических отношений. Чем же определяется специфика экономических связей?

Любое общество сталкивается с тремя основными и взаимосвязанными проблемами:

- ЧТО из товаров и услуг должно быть произведено, в каком количестве и к какому сроку?

- КАК должны быть произведены эти товары и услуги (какими фирмами, с помощью каких ресурсов и технологий)?

- ДЛЯ КОГО их производить (кто сможет удовлетворить ими свои потребности)?

По способу ответа на эти вопросы экономические системы делятся обычно на три типа: традиционную, командную и рыночную.

Традиционные экономические системы обычно расположены в наиболее удаленных районах мира, где люди живут в деревнях и занимаются сельским хозяйством, рыболовством или охотой. Продукты и услуги, производимые ими, не изменяются в течение десятков и сотен лет. Они все делают так же, как делали поколения их предков. В результате, ЧТО и КАК производить определяется очень медленно изменяющимися обычаями. А поскольку производство развито слабо, большинство людей существует на грани выживания: они имеют достаточно, чтобы поддержать свое существование, но ничего, кроме этого. Освященные временем и поддерживаемые специальными ритуалами обычаи определяют производство, распределение, обмен и потребление. Наследственность и сословность диктуют экономические роли индивидуумов.

В командной системе главенствующую роль играет государство, которое решает все вопросы по поводу производства, распределения, обмена и даже потребления. Как правило, в руках государства сосредоточена большая часть собственности на ресурсы. Экономические связи строятся на основе централизованного обязательного планирования. Плановые органы устанавливают производственные задания (планы) для каждого предприятия, где указано, что, сколько и как производить. Для этих целей выделяются ресурсы, определяются направления реализации созданной продукции.

Рыночная система - это такой тип хозяйствования, при котором действия многих отдельных покупателей (потребителей) и продавцов (производителей), стихийно складываясь, определяют ответы на вопросы: ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО. Поэтому экономическая роль государства в чисто рыночной системе в отличие от командной сведена к минимуму. Другая ее отличительная черта - частная собственность на средства производства и произведенную продукцию. Именно она побуждает производителей изготавливать те товары, которые имеют спрос и могут быть проданы (ответ на вопрос: ЧТО производить.) Погоня за прибылью (обычно называемая мотивом прибыльности) - следующий важный элемент рыночной системы. Она заставляет производить продукт с наименьшими затратами (КАК?). ДЛЯ КОГО произво-

доть - решается в пользу имеющих деньги.

Однако следует иметь в виду, что в настоящее время не существует "чисто рыночной" экономики. Современная рыночная система развитых стран - это широкое многообразие смешанных форм. К примеру, японская экономика отличается развитым планированием, для нее характерно сохранение специфических традиций и обычаев и в то же время творческое заимствование сугубо "западных" идей, основу ее составляет частная собственность. Свои специфически смешанные формы экономики имеют и Швеция, и так называемые "новые индустриальные страны" (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея), да и любая другая страна.

При этом следует иметь в виду, что не существует однозначно или общепризнанного решения проблем экономики. Разные страны, обладающие различным культурным и историческим прошлым, специфическими обычаями, традициями, идеологическими устоями, различными ресурсами должны решать проблемы экономики по-своему: лучший способ для одной страны может оказаться непригодным для другой.

И наконец, следует иметь в виду, что в основе функционирования всякой экономики лежат объективные экономические законы.

Исходя из вышесказанного, можно дать следующее определение: рыночная экономика - это сложная специфическая система экономических связей в обществе по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг, функционирующая на основе объективных экономических законов товарно-денежных (рыночных) отношений.

2. Экономические законы рыночной экономики

Важнейшую роль в рыночной экономике играет закон стоимости. Суть его заключается в том, что в основе цен лежит стоимость, определяемая общественно-необходимыми затратами труда (т.е. затратами предприятий, производящих основную массу товаров данного вида при средней производительности и средней интенсивности). Механизм же действия данного закона - в постоянном отклонении цен от стоимости. Итогом этих отклонений являются три важнейшие функции закона стоимости:

- 1) стимулирование роста производительности труда, научно-технического прогресса, применения более совершенных технологий. Предприятия, не сумевшие вложиться в общественно-необходимые

затраты, являющиеся "стержнем" рыночной цены, терпят убытки или, в худшем случае, разоряются. Те же фирмы, которые достигают затрат ниже общественно-необходимых, получают большие прибыли. Именно так рыночная экономика через закон стоимости "диктует", КАК производить;

2) распределение капитала между отраслями и видами производства. Если данного товара произведено недостаточно по отношению к спросу и спрос превышает предложение, то рыночная цена поднимается, что вызывает приток капитала в данную сферу производства. Если же напротив товара произведено больше, чем предъявляет при данной цене спрос, то цена падает. В результате уменьшается прибыльность его производства и происходит отток капитала. Так закон стоимости "диктует", ЧТО производить;

3) дифференциация товаропроизводителей. Те из них, которые успешно приспосабливаются к требованиям рынка, получают большие прибыли, обогащаются, имеют возможности и дальше функционировать и развиваться, в противном случае - терпят убытки и разоряются. В ряде случаев эта функция имеет довольно болезненные социальные последствия, но она объективно обусловлена: рыночная экономика - это система жесткая и жестокая, но этим обеспечивается ее экономическая эффективность.

Закон стоимости выражает самые глубинные связи в системе товарно-денежных рыночных отношений. Именно он лежит в основе механизма функционирования рыночной экономики.

Следующая группа законов лежит "ближе к поверхности" рыночных отношений, конкретизируя действие закона стоимости. Это: закон спроса (чем ниже цена на товар, тем больше при прочих равных условиях объем спроса на него), закон связи цены на данный товар со спросом на другие товары, закон предложения (чем выше цена, тем больше при прочих равных условиях объем его предложения), закон взаимодействия спроса и предложения (спрос и предложение совпадают в точке рыночного равновесия, характеризующей равновесную цену и равновесный объем производства), закон взаимной связи цен, закон инерции цен и др.

Особую группу составляют законы денежного обращения. Основной из них - закон количества денег, необходимых для обращения. Согласно классической интерпретации, деньги являются посредником в товарном обмене, следовательно, их количество должно соответс-

твовать сумме цен проданных товаров, поделенной на скорость обращения денежной единицы. В современной экономической теории данный закон интерпретируется в качестве уравнения обмена (уравнение Фишера):

$$MV = PQ$$

где M - предложение денег,

V - скорость обращения денежной единицы,

P - средняя цена товаров,

Q - количество проданных товаров.

И наконец, следует иметь в виду, что результатом действия специфических законов разных типов экономических систем выступают общие законы, в которых проявляются ("пробивают себе дорогу") общие закономерности, присущие любой экономике: закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил, закон роста производительности общественного труда, закон экономики времени, закон возрастания человеческих потребностей и др.

Система экономических законов в их взаимосвязи и взаимозависимости обуславливает механизм функционирования экономики. Зная важнейшие экономические законы рыночной экономики, можно уже более конкретно охарактеризовать рыночный механизм. В целом он представляет собой широкую систему взаимосвязей, обеспечивающую равновесие цен и производства через движение спроса и предложения.

Что производить? - определяется путем выбора покупки потребителем. Если какого-то продукта нужно больше, потребители станут его больше покупать. Спрос превысит предложение, продавцы поднимут цену, это стимулирует развитие производства. И наоборот: если товара произведено больше, чем люди хотят купить, предложение превысит спрос. Продавцам придется снижать цены, чтобы потребители хотели больше купить. Но при низких ценах производители сократят производство. Таким образом, здесь наглядно видны формы проявления взаимодействия перечисленных выше экономических законов.

Как производить? - определяется конкуренцией между произво-

дителями: единственный путь выиграть - обеспечить минимум издержек, применяя для этого наиболее эффективные методы производства, совершенные технологии.

Для кого производить? - рынок определяет уровни заработной платы, прибыли, ренты, процента, то есть источники доходов. Может возникнуть вопрос: а насколько это справедливо? Ответ здесь только таков: рыночный механизм сделал свое дело - отправил товар тому, кто проголосовал за него деньгами. В этом - справедливость рыночной экономики, социально-этическую сторону данного понятия она не затрагивает.

Все это позволяет перейти к следующему вопросу.

3. Преимущества и негативные стороны рыночной экономики

Преимущества рыночной экономики заключены в следующем.

1. Механизм ее функционирования обеспечивает эффективное распределение ресурсов - они направляются туда, где наиболее необходимы обществу; используют те методы производства, которые уменьшают его издержки. Известнейший представитель классической политической экономии Адам Смит в работе "Исследование о природе и причинах богатства народов" утверждал, что каждый участник рыночного процесса имеет в виду лишь свою выгоду, свой собственный интерес, не ставя своей целью содействовать общественной пользе, однако, в конечном счете он как бы "невидимой рукой" направляется к этой цели, предпочитая такие действия, которые наилучшим образом служат интересам общества.

2. Жизненная необходимость для производителей сокращать издержки производства приводит к оптимальному использованию достижений научно-технического прогресса. Стремясь получить максимально высокую прибыль, товаропроизводители идут на риск, выпускают новые товары, вводят новейшие технологии, что позволяет им иметь временные преимущества перед конкурентами.

3. Рыночную экономику характеризует гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям. К примеру, когда в 70-е годы резко повысились цены на энергоносители, рыночная экономика ответила на это разработкой альтернативных источников энергии, внедрением ресурсосберегающих технологий, режимом жесткой экономики энергоресурсов.

4. Способность к удовлетворению самых разнообразных потреб-

ностей, повышению качества товаров и услуг, быстрой корректировке возникающих неравновесий.

5. Свобода выбора и действий потребителей и производителей: они независимы в принятии своих решений, заключении сделок и т. д. Отсюда - всемерное развитие инициативы, творчества.

Однако рыночная экономика имеет и негативные стороны. К числу важнейших из них относятся:

- отсутствие экономического механизма защиты окружающей среды, сохранения невозобновляемых ресурсов,

- отсутствие заинтересованности в фундаментальных исследованиях,

- отсутствие механизма самозащиты от монополий, концентрирующих в своих руках экономическую власть,

- направленность на удовлетворение запросов лишь тех, кто имеет деньги,

- неспособность учитывать коллективные потребности,

- подверженность нестабильному развитию, результатом чего являются кризисы, безработица, инфляция. Рыночная экономика не гарантирует полной занятости, то есть реализации права на труд, стабильного уровня цен.

- воспроизводство существенного неравенства.

Отсюда возникает социальная напряженность в обществе, возможность социальных конфликтов.

Негативные стороны рыночной экономики порождают в развитых странах стремление создать регулируемый и социально ориентированную рыночную экономику. Важнейшую роль при этом должно играть государство. Экономические функции государства мы рассмотрим в соответствующем параграфе раздела, посвященного проблемам макроэкономики. Пока же остановим внимание на общих принципиальных вопросах.

Регулируемая рыночная экономика характеризуется сочетанием рыночных и плановых элементов. Существуют две концепции их соотношения. Первая (основы ее заложил в 30-е годы Кейнс) связана с необходимостью дополнения рыночного механизма плановыми элементами: "конкуренция, насколько возможна, планирование, насколько необходимо". Практические задачи планирования обусловлены двумя обстоятельствами: ограниченностью природных ресурсов и растущей социальной напряженностью.

Вторая концепция (впервые обоснована в работах Г.Касселя) меняет задачи плана - планирование направлено на внедрение новых знаний.

На основе этого в настоящее время различают 2 модели управляемой рыночной экономики. Американско-европейская ставит задачами устранение негативных последствий функционирования рыночной экономики и поддержание "заходящих" отраслей, испытывающих структурный кризис. В японской модели главными задачами плана являются решение социальных проблем, а также создание новых производств, основанных на новейших технологиях. Значительная часть бюджета здесь направляется на создание "восходящих" отраслей (отраслей будущего). При этом государство финансирует проект от идеи до первого промышленного образца.

Основная идея социально ориентированной рыночной экономики заключена в сочетании принципа свободы на рынке с принципом социального выравнивания. Ее реализация обеспечивается по трем основным направлениям:

1) достижение экономического благополучия путем поддержания конкуренции, с одной стороны, и целенаправленной политики экономического роста и обеспечения полной занятости - с другой;

2) обеспечение стабильности уровня цен за счет прежде всего стабильности государственного бюджета, существования независимого центрального эмиссионного банка и внешнеэкономического равновесия;

3) проведение в жизнь целой системы мер по обеспечению социальной защищенности и социальной справедливости, содействию семье, поддержке безработных, малоимущих, нетрудоспособных, более справедливому распределению доходов.

4. Рынок, его структура, рыночные индикаторы

Рассмотрев, что такое рыночная экономика, ее основные экономические законы, ее преимущества и недостатки, остановимся на вопросе: а что же такое рынок? Совершенно очевидно, что он - неотъемлемый элемент рыночной экономики. Однако явление это сложное и многогранное, требующее системы определений.

Первое и самое простое определение может дать любая домохозяйка: это место, куда она отправляется за покупками. Но это определение обывателя.

Рынок - это соединение спроса и предложения. Это механизм.

сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) товаров и услуг.

Рынок есть форма общественной связи между людьми, состоящая во взаимной купле-продаже товаров и услуг в целях удовлетворения разнообразных потребностей. Но он же является и механизмом взаимоувязки экономических интересов субъектов рыночных отношений.

Наиболее простая схема, показывающая место и роль рынка такова:



Рис. 1. Роль рынка

И наконец, рынок - это сложнейшая информационная система, позволяющая успешно функционировать рыночной экономике. Она сообщает прежде всего: что? сколько? как? для кого? производить и массу другой информации.

Более полную схему функционирования рынка характеризует модель замкнутого потока деловой активности (рис. 1)

Основные экономические субъекты рынка: домохозяйства и фирмы, представляющие частный сектор хозяйства, а также государство (государственный сектор).

Домохозяйство - это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая самостоятельно принимает решения, является собственником каких-либо факторов производства, стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей. К домохозяйствам относят всех потребителей, наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, средств производства.

Фирма - это экономическая единица, которая самостоятельно принимает решения, стремится к максимизации прибыли, использует факторы производства для изготовления и продажи продукции другим фирмам, домохозяйствам и государству.

Под государством понимают все правительственные учреждения, имеющие юридическую и политическую власть для осуществления контроля над другими хозяйственными субъектами и над рынком для дос-

тижения общественных целей.

Все эти основные экономические субъекты тесно взаимодействуют на рынке продуктов и услуг, рынке факторов производства и финансовом рынке, образуя взаимосвязанный поток расходов и доходов.

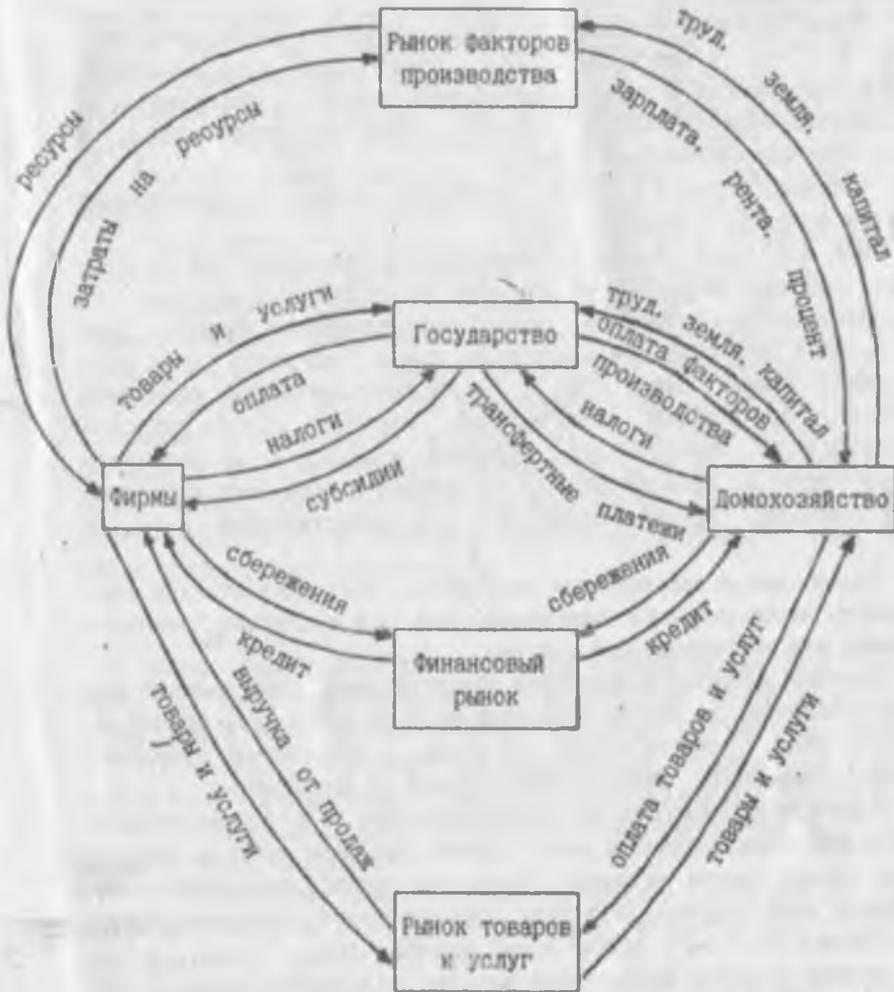


Рис. 2. Модель замкнутого кругового потока деловой активности

Классификация структуры рынка осуществляется по самым разным признакам. Обычно выделяют три вида рынка: рынок товаров и услуг, рынок факторов производства и финансовый рынок.

Рынок товаров и услуг в развитой рыночной экономике предполагает наличие товарных бирж, оптовой и розничной торговли, маркетинговых организаций.

Рынок факторов производства включает в себя землю (саму землю и то, что с нее "снимается"), труд (услуги всех работающих - квалифицированных и неквалифицированных рабочих, предпринимателей, управляющих), капитал (деньги, средства производства, а также предпринимательский талант).

Финансовый рынок - деньги, облигации, акции. Он предполагает наличие фондовых и валютных бирж.

Все три вида рынков взаимосвязаны и подразделяются на суб-рынки, рыночные сегменты. Их выделяют по различным признакам: 1) по экономическому назначению (рынок потребительских товаров, рынок товаров промышленного назначения, рынок "ноу-хау", рынок труда, рынок ценных бумаг и др.), 2) по географическому положению (местный, региональный, национальный, мировой), 3) по отраслям (автомобильный, компьютерный, нефтяной и др.), 4) по характеру продаж (оптовый, розничный), 5) по степени ограничения конкуренции (свободный, монополистический, олигополистический и др.) и т. д.

Рынок, как и вся рыночная экономика, обеспечивает свою стабильность через рыночные индикаторы. Они-то и выступают элементами рынка как информационной системы.

Главным рыночным индикатором является цена. Рациональный выбор потребителя на основе складывающейся на рынке цены формирует спрос. Поэтому, строго говоря, не фирма, а потребитель определяет, что производить. Спрос активно влияет на предложение.

Рыночным индикатором для предпринимателя, то есть источником информации, тоже является цена. Именно она дает прогноз относительно шансов товара на рынке. Если цена растет, предприниматель расширяет производство. Понижение цены заставляет предпринимателя перекачивать ресурсы в другие сферы производства.

Важным рыночным индикатором выступает заработная плата - цена рабочей силы. Чем выше ставки заработной платы, тем больше

шансов у предпринимателя найти необходимую ему рабочую силу. К этому же стремится и работник. Но в таком случае могут возрасти издержки производства. Это заставляет предпринимателя осуществлять рационализацию производства.

Очень важным источником информации является норма процента, которая складывается на денежном рынке. Каждый владелец денежных средств решает для себя вопрос: вкладывать деньги в производство или приобрести акции и облигации. Чем выше ожидаемый рост цен, тем больше норма процента. Если предложение денег увеличивается, а спрос на них - нет (нет спроса на кредит), процент падает.

Еще один важный индикатор - валютный курс, т.е. цена одной валюты, выраженная в денежных единицах других стран.

Зарботная плата, процент и валютный курс в большей степени, чем цена подвержены регламентации со стороны государства.

Современный рынок - это "рынок покупателя". Для него характерно превышение предложения над спросом при фиксированной цене. Здесь можно говорить о диктате потребителей. "Рынок продавца" означает превышение спроса над предложением при фиксированной цене. Он типичен для командной экономики, его ярким проявлением является дефицит товаров. "Сверху" дается план по производству всех товаров, однако, даже при очень большом желании, центр не может быстро реагировать на изменение экономических условий, моды, вкусов и предпочтений потребителей.

5. Конкуренция

Конкуренция является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. Под ней подразумевается соперничество среди продавцов и среди покупателей. Исходя из этого, выделяют три вида конкуренции:

1) конкуренция среди предпринимателей - борьба за доллары покупателей. Она вызвана приоритетом покупателей над продавцами;

2) конкуренция среди покупателей - она характерна при преобладании "рынка продавца";

3) конкуренция между предпринимателями и покупателями: споры о ценах, качестве товаров, "навязывание" потребностей, стереотипов поведения, одежды, стандартов.

Жесткость и конфликтность конкуренции в современных условиях не уменьшается. Это - естественный отбор. Конкуренция способствует развитию научно-технического прогресса, повышению качества то-

варов и услуг, эффективному использованию ресурсов, удешевляет продукцию, чутко реагирует на изменение спроса, что выгодно всему обществу. Однако, с другой стороны, она ведет к увеличению дифференциации доходов, банкротствам, безработице. Но в этом - сама суть рыночной, жесткой экономики, уничтожение конкуренции означает и гибель самого этого типа экономики.

Конкуренция - это борьба, соперничество, где есть победители и побежденные. Чтобы не оказаться среди побежденных, фирма (предприниматель) должна выбрать свой тип конкурентного поведения. Обычно выделяют три типа конкурентного поведения:

- креативный (творческий) - направленный на создание каких-либо новых компонентов рыночных отношений, обеспечивающих превосходство над соперниками (новая продукция, новая технология);

- приспособленческий - учет инновационных изменений в производстве и попытка упредить действия соперников, связанных с модернизацией производства. Предприниматель не достаточно уверен в своих возможностях, поэтому стремится прежде всего к копированию в возможно самые сроки достижений соперников;

- обеспечивающий или гарантирующий - стремление к сохранению и стабилизации на длительную перспективу достигнутых на рынке позиций за счет повышения качества продукции, изменения ассортимента набора, оказания дополнительных услуг, связанных с гарантийным обслуживанием.

Существуют две основные группы методов конкуренции: ценовая и неценовая. При ценовой - предприниматель получает дополнительную прибыль за счет уменьшения издержек производства, снижения цен без изменения качества и ассортимента товаров и услуг. Для неценовой характерны: выпуск товаров более высокого качества или с качественно новыми свойствами, создание новой продукции для удовлетворения тех же потребностей или потребностей, не существовавших ранее; обновление свойств товаров, являющихся символом моды, престижа; совершенствование услуг, сопутствующих товару (демонстрация, установка, гарантийный ремонт) и др.

Однако существует и так называемая "недобросовестная" конкуренция. К ее методам относят: самовольное использование чужого товарного знака, фирменного наименования, копирование формы; распространение ложных сведений, способных нанести вред репутации и кредитоспособности конкурентов; приобретение коммерческой тайны

конкурента, разглашение конфиденциальной информации; введение в заблуждение потребителей в отношении качества товаров, их свойств; некорректное сравнение товаров в рекламе; прямой обман потребителей и заказчиков.

Недобросовестная конкуренция преследуется по закону.

В зависимости от степени ограничения конкуренции различают следующие рыночные ситуации: совершенная конкуренция, олигополия, монополия и монополистическая конкуренция.

Совершенная конкуренция характеризуется тем, что экономическая система состоит из большого числа экономических единиц (т.е. большого количества и покупателей, и продавцов). Их много и они малы, поэтому не могут влиять на цены, принимая их как заданные параметры. Все экономические единицы действуют независимо друг от друга.

Однако развитие конкуренции объективно порождает монополии. Монополист-продавец или монополист-покупатель, контролируя значительную часть предложения или спроса, влияет на цены. Это вызывает нарушение рыночного механизма. Конкуренция, деформированная монополией, называется несовершенной.

К методам монополистической практики фирмы относятся:

- предварительный сговор об искусственном повышении, снижении или поддержании цены;
- изъятие товаров из обращения, ограничение или даже прекращение производства для создания искусственного дефицита;
- навязывание покупателям принудительного ассортимента в качестве условия продажи товара;
- навязывание партнерам дискриминационных условий договоров;
- предварительный сговор об отказе вести дела с потенциальным партнером и др.

Регулируемая рыночная экономика предполагает недопущение монополизации рынка фирмами. Существует административное (законодательное) регулирование и методы нормативно-ориентирующего воздействия: правительственные заказы, налоги, проценты, государственные субсидии. Главная черта второй группы методов - стимулирование деловой активности, поддержка новых фирм.

Для современного рынка основной вид конкурентных отношений - олигополия, когда несколько фирм производят преобладающую долю продукции данного вида - "Большая тройка", "Большая шестерка" и др.

Существуют различные точки зрения по поводу того, представляет ли собой благо или зло монополия и олигополия.

Доводы против:

1. Неэффективное распределение ресурсов. Монополисты (и олигополисты) считают возможным и выгодным ограничивать выпуск продукции и назначать более высокие цены. В результате экономическое благосостояние общества меньше, чем оно было бы при совершенной конкуренции;

2. Непрогрессивность. Исследования показывают, что многие существующие монополии достигли намного большего размера, чем необходимо для достижения эффекта масштаба. Более того, защищенное положение монополиста порождает неэффективность и бездеятельность - в нем отсутствует конкурентный стимул для роста эффективности, зачастую монополист даже противится техническим улучшениям, которые могут вызвать внезапный моральный износ действующей техники;

3. Неравенство доходов. Более высокие цены обеспечивают монополистам более высокие прибыли;

4. Политические опасности: экономическая власть и политическое влияние идут рука об руку. Политическая власть используется для получения экономических выгод от контрактов на военную продукцию, патентной политики, налоговых лазеек, протекционистских тарифов, субсидий и привилегий.

Доводы за:

1. Производство продуктов лучшего качества. Считается, что монополии завоевали господствующее положение на рынке, предлагая лучшие товары, поэтому они "заработали" монопольные прибыли;

2. Недооценка конкуренции. Существует межотраслевая конкуренция производителей товаров-заместителей, кроме того, имеется иностранная конкуренция;

3. Эффект масштаба. Там, где используется высокопрогрессивная технология, только крупнейшие производители могут добиться низких издержек на единицу продукции. Поэтому, если на первый взгляд цены могут показаться завышенными, то в действительности при производстве этих товаров мелкими фирмами цены были бы еще выше.

4. Научно-технический прогресс. Монополии имеют для его обеспечения огромные финансовые ресурсы.

Итогом такого разноречивого подхода является отсутствие чет-

ности и последовательности в антитрестовском законодательстве.

6. Характерные черты рыночной экономики развитых стран в современных условиях

В современных условиях для рыночной экономики развитых стран характерны следующие особенности.

- насыщенность товарами массового производства, направленность на удовлетворение потребностей определенных групп покупателей;

- гибкость и адаптивность производства, способного отвечать самым сложным запросам потребителей (только на рынке радиоаппаратуры каждый год появляются сотни новых моделей и модификаций);

- быстрый технологический прогресс. Мощный потенциал НИОКР, технологическая компетенция и ускоренные инновационные темпы являются сегодня критериями успеха;

- высокие инновационные расходы обуславливают крупные производственные масштабы, которые для внутреннего рынка слишком велики. Отсюда - усиление интернационализации рынка;

- международное сотрудничество все больше состоит из ноу-хау;

- в то же время наряду с крупными корпорациями, начиная с 70-х годов, все более широкое распространение получает малый бизнес: гибкая, мобильная форма, использующая творческий потенциал отдельной личности. Активно развивается венчурный бизнес (крупное производство привлекает отдельных ученых для разработки проекта, затем организуется опытное производство и при удаче производство ставится на поток, быстро обеспечивая насыщение рынка);

- меняются целевые функции фирм. Прибыль, конечно, остается основной целью, но для того, чтобы выжить, необходима модернизация производства и продукции, рост качества, снижение затрат (так называемая "защитная цель");

- обострение конкуренции и в то же время стремление сделать ее регулируемой;

- сильное подорожание энергии и сырья;

- изменение экологического сознания общества.

Все это показывает, насколько трудно войти России в мировую систему цивилизованной рыночной экономики, сколько проблем необходимо ей решить в ходе данного процесса.

7. Проблемы России в процессе перехода к рыночной экономике

Основа рыночной экономики - полная самостоятельность и экономическая ответственность хозяйствующих субъектов. И здесь уже сразу возникает масса сложнейших проблем.

Прежде всего должен быть изменен сам тип экономических отношений. В советской экономике он базировался на централизованных плановых заданиях практически по всем параметрам производственной деятельности, на централизованном распределении ресурсов, централизованном ценообразовании. Главной задачей всех экономических единиц было выполнение и перевыполнение плана. (Отметим, что это позволило стране в свое время победить экономическую разруху после революции и гражданской войны, победить во второй мировой войне, восстановить хозяйство после нее, поднять экономику за сравнительно короткое время до уровня передовых стран мира. Однако такие методы неэффективны в мирное время, что и сказалось на темпах развития страны.)

Для рыночной экономики нужен новый, "экономический" человек с сильными мотивами выгоды, предприимчивый, готовый идти на риск. Изменение ситуации для многих предприятий и большого числа людей (как правило, старшего возраста) оказалось губительным - холодную купель рынка многие не выдерживают.

И наконец, самое главное - изменение системы отношений собственности. Эта проблема чрезвычайно сложна и с технической (организационной), и с экономической, и с моральной, а потому социальной и политической сторон. Проведение сплошной приватизации в максимально сжатые сроки, коррупция, прямое шарлатанство, разгул бандитизма говорят в лучшем случае о политической и экономической недалекновидности политиков, которые могут погубить все дело.

Далее, рыночная экономика - это экономика договора. Никто не укажет, где и у кого покупать ресурсы, кому продавать продукцию. Необходима развитая инфраструктура (оптовые предприятия, биржи, банки, страховые фирмы) и сильное уважаемое законодательство. Все это должно быть еще создано и иметь "цивилизованные" формы, что также требует времени.

Как мы уже говорили, рыночная экономика предполагает наличие по крайней мере трех видов рынка: товарного, финансового и рынка факторов производства. И это требует больших средств, квалифицированных кадров, а главное - грамотной продуманной экономической

политики и времени. Сложнейшей проблемой здесь является собственность на землю как важнейший фактор производства.

Необходимым условием успешного функционирования рыночной (да и любой другой) экономики являются устойчивые финансовая и денежная системы, чего Россия пока также не имеет.

Необходимый инструмент рыночной экономики - свободные цены. Советская система хозяйствования имела централизованное ценообразование, основанное на затратах. Результат - постоянный дефицит, отрыв от цен мирового рынка. К тому же отсутствие оценки земли и природных ресурсов искажало издержки производства, порождало бесхозяйственное отношение к ресурсам, повышенную ресурсоемкость продукции. Практически бесплатное жилье, дотации на многие продукты привели к устойчивым деформациям потребительского спроса. Советский потребитель был приучен к дефициту, но не к тому, чтобы считаться с ценой, поэтому повышение цен воспринимается как нарушение социальной справедливости.

К тому же рыночная экономика порождает острую дифференциацию, что также трудно воспринимается психологией советского человека. В этом плане необходима развитая система социальной поддержки населения (индексация доходов, пособия по безработице, переподготовка кадров и т. д.), что пока малодейственно.

Характерная черта рыночной экономики - конкуренция. По западным оценкам, число производителей должно составлять не менее 4-5. Рынок считается монопольным, если 4 крупные фирмы контролируют более 80% продаж. В СССР более 1500 групп изделий выполнялось одним производителем. Введение в такой системе "свободных" цен неизбежно привело к их колоссальному росту, что и явилось одной из важнейших причин инфляции, раскручивания спирали "цены - зарплата". Но если идти путем деконцентрации крупных предприятий, неизбежен рост издержек производства, а следовательно, опять-таки цен. Поэтому должна быть создана система поддержки малого и среднего бизнеса.

И наконец, необходима тесная связь с мировым рынком: для получения столь нужных для нашей страны инвестиций, для потребительского рынка, для приобретения опыта организации рыночных отношений. Пока же получаемые инвестиции и экономическая помощь, неизвестно по каким причинам, "уходят в песок", связь с мировым рынком зачастую выливается в перекачку за границу сырья и денег.

а оттуда - недоброкачественных товаров, в бесконечные вояжи за рубеж многочисленной армии чиновников.

Итак, переход России к цивилизованной рыночной экономике - процесс чрезвычайно сложный, связан с большими трудностями, требует средств, времени, грамотной экономической политики, перестройки психологии и даже просто терпения. Все это говорит о том, что обещания создать рыночную экономику за "500 дней" и иные подобные проекты необоснованны, носят конъюнктурный характер.

Раздел II. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Как известно, марксистская политическая экономия носит классовый характер, выражает классовые интересы пролетариата. Главный социально-экономический вывод из трудовой теории К. Маркса состоит в том, что источник прибыли, процента и ренты - прибавочная стоимость, созданная трудом рабочих. Этим доказывался эксплуататорский характер частной капиталистической собственности. Анализируя современную им эпоху (в частности, капиталистическая экономика Англии в середине XIX в.), Маркс и Энгельс пришли к выводу о преходящем характере частной капиталистической собственности, капитализма как такового.

Марксистское направление было взято за основу российскими большевиками при проведении социалистической революции и в дальнейшем - в процессе строительства нового общества.

Однако это - лишь одно из направлений экономической теории. Другое - связано с исследованием процесса воспроизводства как такового, с проблемами его рационального функционирования, экономического выбора при ограниченности ресурсов, экономического роста, инфляции, безработицы, оптимального взаимодействия государства и хозяйствующих субъектов.

Современная западная экономическая мысль сосредоточила свое внимание в большей степени именно на этих проблемах - эта часть экономической теории получила название "теоретическая экономия" или "экономикс". В своей основе она абстрагируется от специфических черт способа производства, закономерностей поступательного движения общества. Ее важнейшая цель - создание теории рынка и оптимального распределения ресурсов.

1. Этапы развития и основные направления "экономикс"

"Экономикс, - утверждает Макконнелл и Брю, - это исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов", изучение проблем "эффективного использования ограниченных произ-

водственных ресурсов или управления ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека".¹

Годом рождения экономики обычно считают выход в свет "Богатства народов" А. Смита (1776). Однако в зачаточном виде она возникла в виде теории спроса и предложения Локка и субъективной полезности Барбона, получивших широкое распространение среди меркантилистов.

В своем развитии экономика прошла ряд этапов, в ходе которых выделялось два ее основных направления, имевших место и сегодня. Это: 1) неоклассическое (в современной интерпретации, как правило, консервативное), которое характеризует этап совершенной конкуренции и разрабатывает в основном микроэкономический подход к решению проблем частичного и общего хозяйственного равновесия; 2) кейнсианское - оно появилось с развитием государственно-монополистического капитализма и разрабатывает в основном макроэкономический подход.

2. Неоклассическое направление экономической теории

Истоки этого направления заложены в теории предельной полезности, основоположниками которой являются Герман Генрих Госсен (1810-1858, Германия), Карл Менгер (1840-1921, Австрия), Уильям Стевенс Джевонс (1835-1882, Англия) и Леон Мари Вальрас (1834-1910, Франция).

Согласно этой теории, стоимость определяется не затратами труда, а степенью полезного эффекта, предельной полезностью, т.е. полезностью последней дополнительной единицы предмета потребления. Именно она лежит в основе цены товаров.

В центр исследований были поставлены не "объективные", независимые от человека, факторы, а субъективная мотивировка экономического поведения индивидов. Отсюда - использование автотестического метода ("робинзонады"), суть которого в том, что законы экономики можно познать в хозяйстве изолированного индивида.

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. II-го изд. Т. I. М., Республика. 1992. С. 18.

Теория предельной полезности делает следующие выводы:

1) существует закон удовлетворения потребностей: с постепенным удовлетворением определенной потребности ее интенсивность уменьшается. В итоге ценность блага зависит от актуальности потребности (первая единица блага имеет наиболее высокую ценность, затем ценность убывает, пока не становится равной нулю) и от редкости (ограниченности) ресурсов (при изобилии предельная полезность блага равна нулю);

2) если получение блага требует затрат труда, то возникает проблема экономического выбора. Труд есть нечто противоположное наследствию - полезность со знаком "минус". Индивид выбирает точку эквивалентности, в которой полученная полезность блага уравнивается с полезностью со знаком "минус" (тяготами труда). Таким образом, эквивалентность между полезностью данного блага и затратами на его получение труда предоопределяет выбор индивидом необходимого ему количества блага;

3) существует закон равномерного удовлетворения потребностей или закон выравнивания предельных полезностей: человек максимизирует полезность, когда распределяет свои деньги между различными благами таким образом, чтобы достичь определенного количества удовлетворения от каждого полезного денежного атома, израсходованного на каждый товар. Из этого делается очередной логический вывод: если интенсивность потребности имеет понижающуюся тенденцию, то рациональный потребитель будет в рамках своих возможностей удовлетворять разные потребности равномерно, т.е. до одинакового уровня интенсивности.

Привнесение в политическую экономию принципа предельности, переход от средних величин к предельно малым изменениям, будь то в величине полезности, спроса, предложения, издержек, имело огромное значение для прогресса техники анализа, открыло дорогу применению в экономической теории математических методов.

Однако теория предельной полезности представляла собой лишь первое приближение к той теоретической конструкции, которая стала потом называться неоклассическим экономическим анализом. Когда полезность была соединена с общественными издержками и была создана общая теория сопоставления результатов и затрат, возникла так называемая вторая классическая ситуация в политической экономии, к новой теории пришло практически всеобщее признание.

Неоклассическое направление включает в себя 3 школы: австрийскую, англо-американскую (в том числе кембриджскую) и лозаннскую.

Главные представители австрийской школы - три венских экономиста - К. Менгер, Ойген Бем-Баверк (1851-1914) и Фридрих фон Визер (1851-1926).

Народное хозяйство, по мнению представителей этой школы, - это лишь совокупность индивидуальных хозяйств, которые на основе частной собственности преследуют свои индивидуальные цели. Экономическая же наука - это еще "недостроенная" отрасль психологии. Единственная основа стоимости заключена в психологии удовлетворения человеческих потребностей. Отсюда большое внимание уделяется изучению потребностей.

Согласно этой школе, экономическими благами являются лишь те, которых по сравнению с потребностями не хватает (остальные - это свободные блага, для определения стоимости они не имеют никакого значения). В относительном недостатке хозяйственных благ проявляется принцип редкости, в редкости же - причина не только хозяйствования, но и частной собственности.

Суть исследований, по мнению представителей этой школы, заключена в поисках ответа на вопрос: как хозяйствующий индивид удовлетворяет свои потребности, если его ресурсы ограничены. "Экономический человек" всегда стремится максимизировать свой доход (или полезность) и минимизировать затраты (или усилия).

Как отдельно взятый потребитель не может приобретать на рынке товары в неограниченном количестве, потому что очень скоро выйдет из границ своего бюджета, так и общество в целом не может безгранично расширять производство в одной отрасли, поскольку выйдет из границ имеющегося запаса ресурсов. Конечно, научно-технический прогресс со временем поможет повысить производительность труда и иметь больше одновременно и тех, и других товаров. Но сегодня надо выбирать оптимальный вариант при том уровне знаний и технологии, который реально существует. И в таком выборе ни в коем случае нельзя не учитывать ограниченность ресурсов.

Отличительная особенность австрийской школы - отрицание необходимости использования не только математических методов исследования, но и геометрических иллюстраций своих теоретических положений. Используется лишь логико-дедуктивный метод (словесное изложение). По мнению представителей этой школы, введение дополни-

тельных условий при математических расчетах искажает субъективные оценки и предпочтения индивида, т.е. искажает исходные позиции теории.

Менгер впервые объяснил ценность производительных благ ценностью произведенных с их помощью потребительских благ, а не наоборот, как это было у авторов, объяснявших ценность издержками производства. Затраты, считал Менгер, ценны лишь в том случае, если с их помощью будет произведен обладающий ценностью продукт (отметим, что ту же проблему потребительской оценки произведенных затрат через стоимость продуктов - общественно необходимые затраты - видел и пытался решить К.Маркс в III томе "Капитала").

Менгер ввел такие понятия, используемые в современной экономической науке, как комплементарность (производительные блага могут обесцениться и даже перестать быть благами, если отсутствует хотя бы один комплектующий элемент из необходимого для производства набора) и субституция (определенное количество продукта может быть произведено с помощью различных сочетаний производительных благ). Впервые дал разграничение между ценами спроса и ценами предложения (за 20 лет до Маршалла). Ценность блага Менгер определял не по количеству приносимой им пользы, а по важности удовлетворяемых им потребностей, разработанная им теория позднее получила название ординалистской версии маржинализма: ценность каждого блага не имеет абсолютной величины, а выражается лишь в сравнении с полезностью другого блага.

Бем-Баверк был учеником, последователем и ярким популяризатором идей Менгера, изложив их предельно четко и доходчиво.

Визер способствовал завершению системы идей, оформлению их в цельное направление, в школу. Им был написан учебник "Теория общественного хозяйства" (1914). Существенным вкладом Визера в теорию австрийской школы является создание теории издержек и теории еменения. Закон издержек, названный его именем, гласит: реальная стоимость какой-либо вещи есть неполученные полезности других вещей, которые могли быть произведены с помощью ресурсов, пошедших на производство данной вещи. По мнению Визера, издержки производства есть не что иное, как утраченные (в том числе потенциальные) полезности.

Таким образом, ограниченность ресурсов, которыми располагает общество, ставит границы расширению производства в каждой отрас-

ли. В таком случае путем рыночного сопоставления ценностей продукта и затрат проверяется оптимальность распределения ресурсов, т.е. рынок сам регулирует пропорции распределения

Основатель англо-американской школы Джон Бейтс Кларк (1847-1938, США) развил теорию предельной полезности и разработал теорию предельной производительности.

Предельная производительность каждого фактора производства определяется величиной созданного им "предельного продукта" - это прирост продукции, полученный в результате увеличения данного производственного фактора на единицу при неизменной величине всех остальных факторов. Отсюда - "справедливый" уровень дохода, получаемого каждым из факторов ("предельный продукт" капитала - процент, труда - заработная плата).

Теория предельной производительности установила следующий факт: при фиксированном количестве всех факторов производства, кроме одного, действия конкурентного предпринимателя обеспечивают наем остающегося фактора производства до того предела, при котором ему выплачивается компенсация, в точности соответствующая его предельному вкладу в создаваемую стоимость (конечный продукт).

Так, при неизменных размерах капитала и неизменном уровне техники увеличение количества занятых на предприятии рабочих приводит в конце концов к падению производительности труда каждого вновь принимаемого рабочего. Предприниматель прекратит прием рабочих тогда, когда вновь нанятый рабочий не сможет произвести количество продуктов, которое обеспечит его существование. Производительность этого последнего рабочего и есть "предельная производительность", а создаваемый им предельный продукт - "естественная", "справедливая" оплата труда.

Рациональное содержание этой теории заключено в разработке аналитических инструментов для решения проблем оптимизации факторов производства, оптимальной величины предприятий, оптимального объема производства. На этой базе разработаны различные производственные функции, которые можно использовать не только на микроэкономическом, но и на макроэкономическом уровнях.

Основатель кембриджской школы - Альфред Маршалл (1842-1924; Англия). Он разрабатывает теорию спроса и предложения в рамках так называемого частичного экономического равновесия. Его заслуга - в использовании и сведении в одно целое прежних положений и

подходов неоклассической теории.

Согласно теории Маршалла, экономические процессы могут быть объяснены в терминах равновесной рыночной цены. Значительным вкладом Маршалла в экономическую теорию явилось разграничение между краткосрочным и долгосрочным предложением и спросом. Сравнивая эти два фактора с лезвиями ножиц, он доказывал, что ни один из них не может функционировать без другого. Но точно так же, как у ножиц лезвия движутся по-разному в зависимости от их положения, так же и значимость влияния предложения и спроса меняется во времени.

На краткосрочном отрезке количество производимых товаров более или менее постоянно, следовательно, большую роль в определении их цен будут играть колебания спроса. В долгосрочной перспективе - обратное: предложение будет оказывать большее влияние на формирование рыночных цен.

Большой интерес вызывает концепция квазиаренды А. Маршалла. Согласно старой классической школе, фиксированность запаса земельных угодий и незаменимость земли в сельском хозяйстве превращают вознаграждение за предоставление услуг земли в рентный доход. А. Маршалл распространил это на все ресурсы, которые предстают незаменимыми в краткосрочном плане (или которые нельзя быстро купить на рынке в требуемом количестве).

Концепция квазиаренды крайне важна, так как ее элементы имеются практически во всех видах доходов факторов производства, включая квалифицированный труд. При этом, чем короче временной отрезок, на котором рассматривается взаимодействие спроса и предложения, тем большую роль играет квазиаренда, а чем он длиннее, тем большую роль играет предельная производительность.

С данным разграничением тесно связано разграничение цены и стоимости. В отличие от меняющейся под влиянием сиюминутных колебаний рыночного спроса - предложения цены стоимость ("нормальная цена", в терминологии Маршалла) есть та цена, которая устанавливается после того, как структура производства и использования ресурсов полностью приведена в соответствие с изменившимися условиями. Квазиарендный доход факторов регулируется сиюминутной ценой, но его наличие вызывает соответствующее перемещение ресурсов. (Это перемещение в свою очередь изменяет условия предложения и выравнивает доходы факторов производства, "вымывая" квазиаренду. В

результате восстанавливается ситуация нормальной цены (равенства цены и стоимости), при которой ресурсы оцениваются в соответствии с их предельной производительностью.

Главные представители лозаннской школы - Л. Вальрас (Фр.), В. Парето (Ит.), Г. Кассель (Швеция). Это - математические школы. Они разрабатывают теорию общего экономического равновесия, основанного на принципе всеобщей взаимозависимости всех элементов экономической системы. Эта теория в качестве составных моментов включает в себя теорию равновесия потребителя и теорию равновесия производства, разработку кривых безразличия.

Вальрас в историю экономической науки вошел благодаря приоритету в разработке довольно целостной, логически увязанной теории общего экономического равновесия и выражении ее в системе уравнений и неизвестных, обогатив тем самым математический инструментарий экономического анализа системой совместных линейных взаимозависимых уравнений. В общем равновесном анализе категория стоимости окончательно признана эквивалентной категорией равновесных цен, при которых взаимно покрываются спрос и предложение на всех рынках в данной экономической системе одновременно (и поэтому без какого-то воздействия извне или без изменения какого-либо из исходных условий равновесия - технологии, структуры потребностей и т. д. эти цены не будут меняться).

В. Парето развивая теорию Вальраса, разрабатывает понятие общего оптимума, которое вошло в экономический анализ под его именем. Парето-оптимальным называется такое состояние экономической системы, при котором невозможно увеличить степень удовлетворенности всех потребителей, не ухудшив при этом положения ни одного из них.

Оптимум применительно к производству выражается в следующем: определенная структура производства при данных ресурсах и данной технике становится оптимальной тогда, когда увеличение производства одного блага неосуществимо без одновременного снижения производства какого-либо другого блага.

Если имеется в виду общее экономическое равновесие, следует предполагать, что оба критерия оптимума одновременно достигаются и в производстве и в потреблении.

Исходя из понятия парето - оптимальности, теорией общего равновесия разработан метод количественного измерения эффективности

распределения ресурсов. Ж. Дебре (ведущий современный франко-американский экономист) вывел коэффициент, названный им "коэффициентом использования ресурсов", величина которого показывает степень близости реально складывающейся в экономике обстановки к оптимальной. Следует заметить, что парето-оптимальность не дает критериев социального выбора. Эта концепция исключает выбор между ситуациями, в которых благосостояние одних повышается за счет благосостояния других. Даже если есть возможность увеличить благосостояние всех членов общества ценой жертвы интересами лишь одного из них, такое изменение ситуации лежит вне рамок данной теории. Социальная нейтральность парето-оптимальности означает не что иное, как социальную нейтральность рыночного механизма.

Общий равновесный анализ "попутно" создал теорию планового ведения хозяйства. Основы ее заложили Ф. Визер, В. Парето и Э. Бароне. Они пришли к выводу, что в той же степени, в какой существует необходимость планов разного масштаба (вплоть до государственного) и на более или менее длительные сроки, обнаруживается и их слабость, недостаточность, связанная с тем, что ценность любых товаров, услуг, природных ресурсов меняется постоянно. Это значит, что планы нужны как ориентиры, но не как пунктуально обязательные к исполнению предписания, не как всеобщий неукоснительный закон, игнорирующий рациональность и необходимость отступлений от первоначального замысла. В процессе планирования надо действовать через цены в условиях децентрализованного принятия решений о количественных параметрах производственных процессов.

Развитие линейного программирования по-новому выявило ценность теории Вальраса. На ее основе разработана модель всеобщего равновесия Д. фон Неймана, осуществлен анализ межотраслевых связей в виде метода "затраты - выпуск" В. Леонтьева, развивалась советская математическая школа во главе с Л. В. Канторовичем и В. С. Немчиновым.

Завершая обзор неоклассического направления экономической теории, обобщим его методологические предпосылки.

1. Для этого направления характерен процесс "сайентификации" экономического анализа - использование различных методов и приемов естественных наук, приближение к таким точным наукам, как теоретическая физика, механика и т. д., широкое применение математики и модельной формализации.

2. Отказ от прилагательного "политическая", поскольку речь идет о "чистой" теории, о теоретической экономике, которая не заботится об использовании результатов в экономической политике.

На этой основе возникло различие между позитивной и нормативной частями неоклассической экономики. Позитивная экономика не дает никаких советов и рекомендаций экономической политике, ее единственная задача - анализ того, что существует, и ее не интересует то, что должно было бы быть. Она провозглашает себя "нейтральной" теорией, не обремененной "оценочными суждениями". Анализирует функционирование торговых и ценовых механизмов при идеальных условиях совершенной конкуренции, предполагая минимальное вмешательство государства в экономику.

Задача нормативной экономики - обосновывать хозяйственно-политические мероприятия.

Это деление в значительной степени теряет свое значение при монополистическом капитализме, который не может нормально функционировать без вмешательства государства и поэтому неизбежно перерастает в государственно-монополистическую систему. Экономическая теория Кейнса как раз и ставит целью показать государству, какие мероприятия хозяйственной политики необходимы, чтобы нормально функционировать системе.

3. Это направление абстрагируется от противоречий между производством и потреблением, от проблемы рынка и экономических кризисов. Единственным пределом расширения производства считаются производственные ресурсы, которые всегда полностью используются. Таким образом создается искусственная сфера для анализа проблем. Как теоретическая механика изучает состояние при отсутствии трения, так и теоретическая экономика создает положение абсолютной хозяйственной определенности.

4. Все эти теории предполагают наличие совершенной конкуренции. Это связано с поставленной перед моделями задачей - решить статическое равновесие системы. В таком ракурсе совершенная конкуренция неоклассической теории является в сущности отрицанием всякой реальной конкуренции.

В связи с этим не случайно в начале 30-х годов появились теории, которые подвергали критике концепцию совершенной конкуренции и обращали внимание на проблемы так называемых несовершенных рынков. Эти теории являются реакцией на развитие монополистической структуры капитализма.

3. Кейнсианство

✓ Развитие монополистического капитализма вызвало в 30-х годах экономический кризис, глубина которого, продолжительность, общезкономические и политические последствия не имели себе равных в истории капиталистической системы. В связи с этим не случайно, что западная экономическая наука пережила один из самых знаменательных переворотов, т.н. "кейнсианскую революцию". Этот переворот тесно связан с именем английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883-1946). Двумя главными его работами являются: "Трактат о деньгах" (опубл. в 1931 г.) и "Общая теория занятости, процента и денег" (опубл. в 1936 г.).

Под влиянием Кейнса возникло новое направление в экономической науке - макроэкономика. Главные вопросы, на которые стремится дать ответ макроанализ, перечислены в заглавии основной работы Кейнса: 1) чем определяется общий уровень занятости в экономике, или, иначе, в чем причины и каковы возможные пути борьбы с безработицей? 2) в чем роль процентных ставок и чем определяется их уровень? 3) каким путем формируется покупательная сила денежной единицы?

Кейнс подверг экономическому анализу проблему хронического недоиспользования производственных источников, массовой безработицы и вообще капиталистический парадокс "недостатка среди достатка". Он отвергал концепцию о механизме автоматического стихийно-рыночного восстановления равновесия капиталистического хозяйства, доказывал, что капитализм утратил этот механизм, а поэтому необходимо государственное регулирование.

Государство, по его мнению, должно обеспечивать поддержание занятости на определенном эффективном уровне, регулирование баланса между сбережениями и потреблением, с помощью государственного бюджета стимулировать инвестиции. Сам Кейнс принимал систематическое участие в разработке практических рекомендаций для экономической политики английского правительства.

В противовес неоклассическому направлению Кейнс считал, что народное хозяйство в целом не есть сумма индивидуальных хозяйств. Так, с точки зрения отдельного предприятия снижение заработной

платы означает снижение расходов, увеличивает конкурентоспособность предприятия и позволяет ему увеличивать производство и занятость. С точки же зрения общей национальной экономики снижение заработной платы означает падение налогов, общей покупательной способности и поэтому ведет к сокращению общего производства и занятости.

Таким образом, общий уровень занятости, производства и национального дохода, по мнению Кейнса, зависит не от производственных возможностей общества, а от платежеспособного спроса, уровень которого определяют виды капиталистов на прибыль.

Причина недостаточности спроса - в вечном " психологическом " законе, согласно которому склонность к увеличению сбережений растет по мере роста доходов опережающими темпами. А рост сбережений уменьшает спрос. К тому же высокий уровень ссудного процента снижает стремление к инвестициям. Итог - стагнация производства, неэффективное использование капитала, безработица.

Кейнс предлагает рецепт решения этих проблем с помощью государства, которое может воздействовать на общую величину спроса. Проводя " политику экспансии ", государство должно взять на себя стимулирование частных инвестиций за счет снижения налогов и увеличивать свои расходы путем расширения государственного сектора или увеличения дотаций потребителям (пенсий, пособий, стипендий). Особые надежды возлагаются на дефицитное финансирование из бюджета, покрываемое за счет выпуска и размещения на рынке крупных правительственных займов. Путем дополнительного выпуска денег в обращение государство может влиять на снижение ссудного процента. Все это повышает покупательную способность в экономике и следовательно общий объем спроса. При этом возникает эффект мультипликатора: первоначальный стимул " умножает сам себя ". Рост покупательной способности вызывает рост производства и занятости, что еще больше увеличивает рост спроса.

При " перегреве " экономики (что, кстати, провоцируется политической экспансии) возникает избыток спроса, нехватка сырья и рабочей силы, в итоге растут цены и образуется " разрыв инфляции ". Государство должно проводить " политику сдерживания ", увеличивая налоги, урезая государственные расходы, повышая процент для сдерживания инвестиций. Такая политика снижает покупательную способность населения. Здесь так же возникает эффект мультипликатора.

Так характеризует Кейнс суть государственной политики стабилизации. В итоге реформ, связанных с новой ролью государства, капитализм, по Кейнсу, превращается в систему либерального социализма, "в которой мы можем действовать как организованное общество с экономической целью и в поддержку социальной и экономической справедливости, уважая и защищая индивидуальность, ее свободу выбора, ее веру, убеждения, ее образ мышления и его проявления, ее предприимчивость и ее собственность".¹ Либеральный социализм сохраняет частную собственность на средства производства и представляет собой "амальгаму" частного капитализма и государственного социализма.

Слава Кейнса особенно возросла в послевоенные годы. Рецепты его легли в основу официальных программ экономической политики Кеннеди, Джонсона, Никсона. Во многих странах были приняты специальные законы, обязывающие правительственные органы следить за состоянием хозяйственной конъюнктуры и принимать энергичные меры для обеспечения уровня производства и занятости.

В 50-60-е годы появилась тенденция к синтезу кейнсианства и неоклассической школы. Одним из видных создателей и пропагандистов "неоклассического синтеза" явился американский экономист П. Самуэльсон (род. в 1915 г.). Он считал, что такой синтез устранил брешь между агрегативной макроэкономикой и микроэкономикой и сведет их к взаимодополняющему единству. Это не просто объединение двух направлений, но более широкое, включающее еще и эконометрику, и теорию конъюнктуры, и исследования на основе баланса межотраслевых связей, т. е. и другие направления экономической теории, рассматривающие количественные, функциональные зависимости народного хозяйства.

Однако резкое ухудшение экономического положения капиталистических стран в 70-е годы привело к падению авторитета кейнсианства и активизации консервативного направления. Наступило разочарование в возможностях массированного вливания средств из государственного бюджета. Такая политика практически исчерпала свои стимулирующие возможности и начала оказывать серьезное дестабилизирующее воздействие на экономику. Сильный удар по кейнсианским

¹ Цит. по: Геретик Ш. Критика буржуазных теорий политэкономии. М. Прогресс. 1977. С. 254.

концепциям нанесло резкое обострение инфляционного процесса. Из безобидного "спутника экономического роста", как привыкли изображать инфляцию сторонники Кейнса, она превратилась в дезорганизующий фактор, источник острых социальных и экономических противоречий. Особенностью роста цен в 70-х годах было то, что ему сопутствовали сокращение производства и рост безработицы. Такое явление потребовало даже специального термина - "стагфляция".

Противники Кейнса из неоклассического лагеря активизировались и повели массированное наступление по всем важнейшим разделам экономической теории. Эта критическая волна получила в западной литературе название "неоклассического возрождения".

4. Монетаризм

Монетаристская школа зародилась в недрах Чикагского университета еще в 50-х годах. Первоначально монетаризм был представлен немногочисленной группой экономистов-денежников, сплотившихся вокруг профессора Милтона Фридмена (род. в 1912 г.). Они поставили перед собой задачу воскресить образ нерегулируемой рыночной экономики. Деньги при этом объявлялись главным стабилизирующим фактором воспроизводственного механизма, а главная причина циклических изменений хозяйственной конъюнктуры связывалась с беспорядочными колебаниями денежной массы.

Монетаристы утверждали, что хозяйственная система капитализма обладает большим запасом прочности, а циклические нарушения производства обусловлены в первую очередь правительственными мерами, блокирующими стихийный механизм восстановления общехозяйственного равновесия. Поскольку монетаристы подвергли критике основные постулаты Кейнса, их учение было воспринято как проявление воинствующего экстремизма.

Однако экономические трудности 70-х годов и усугубившие их просчеты и негативные последствия государственного регулирования способствовали росту популярности монетаризма.

Монетаристы выступили против изображения инфляции как "неизбежной платы" за достижение высокого уровня производства и занятости, отвергли идею балансирования между умеренной инфляцией и полной занятостью. Правительство, по их мнению, должно воздерживаться от помех действию свободного рынка и избегать программы

"цена - зарплата". Эти идеи были главным рычагом экономической политики М.Тэтчер и администрации Р.Рейгана.

М.Фридмен высказал мысль о существовании "естественного уровня безработицы", который жестко определен условиями рынка рабочей силы и не может быть изменен мерами государственной политики - в противном случае возможен кратковременный эффект, но затем - рост цен. Если уровень безработицы ниже "естественного", следовательно, существует избыточный спрос на рабочую силу - это будет способствовать росту реальной заработной платы. Если же он выше "естественного", значит, имеется избыточное предложение рабочей силы, что ведет к понижению заработной платы. Таким образом, "естественный уровень безработицы" - это ее наименьший уровень, который не ведет к ускоряющейся инфляции.

Монетаризм, как следует из его названия, делает упор на деньги. основополагающим уравнением монетаризма является уравнение обмена:

$$MV = PQ .$$

где M - предложение денег, V - скорость обращения денег, P - уровень цен или средняя цена каждой единицы физического объема производства, Q - физический объем произведенных товаров и услуг.

Левая часть уравнения MV представляет собой общее количество расходов покупателей на приобретение произведенных благ, правая PQ - общую выручку продавцов этих благ.

Монетаристы утверждают, что люди предъявляют довольно стабильный спрос на деньги для покупки объема текущего производства. Количество денег, которое население желает иметь, определяется уровнем номинального чистого национального продукта (ЧНП). Если фактическое предложение денег равно количеству денег, которое население желает иметь, в экономике устанавливается денежное равновесие. Если же предложение денег увеличивается, то естественная реакция населения - потратить излишнюю наличность, покупая товары, т.е. восстановить равновесие. Это расширяет совокупный спрос, а следовательно, способствует росту и номинального ЧНП до размеров, обеспечивающих равновесие. Стабильность соотношения между ЧНП и M означает стабильность V .

Однако этот процесс имеет предел. В первоначальный момент при увеличении количества денег в обращении люди сохраняют определенную веру в стабильность экономики, цен. Рост количества денег

стимулирует рост производства (Q). Расширение массы обращающихся денег ускоряет платежный оборот и способствует инвестированию дополнительного капитала. В результате установится равновесие между факторами, характеризующееся более высоким уровнем цен, но рост цен меньше, чем увеличение количества денег в обращении.

На следующем этапе инфляция набирает темп: цены начинают расти быстрее, чем (M). Все хотят избавиться от денег. Скорость обращения денег увеличивается быстрее, чем (M). Возникает понятие "горячих денег". Оно связано с понятием "критической точки": люди обнаруживают, что несмотря на увеличение денежной суммы удается приобрести товаров меньше, чем раньше. С критической точкой сталкивается и государство: уменьшаются прямые и косвенные налоги. Государство прибегает к новой эмиссии денег. Инфляция резко возрастает.

Отсюда монетаристы и, в частности, Фридмен выступают за законодательное установление монетарного правила, согласно которому денежное предложение должно расширяться ежегодно в том же темпе, что и ежегодный темп потенциального роста реального валового национального продукта - на 3-5% в год. Такое правило, по мнению монетаристов, устраняет главную причину нестабильности экономики, а всякое движение к спаду носит временный характер.

Значительное внимание монетаристы уделяли и вопросам устройства международного платежного механизма и методам внешнеэкономической сферы. Практические предложения Фридмена в области реорганизации мировой валютной системы сводились к следующим пунктам: 1) отмена фиксированной цены золота; 2) отмена законов, запрещающих частным лицам в США владеть золотом; 3) отмена золотого обеспечения внутреннего денежного обращения в США; 4) продажа банками США всего золота на открытых аукционах по рыночным ценам; 5) отмена официально фиксированных паритетов между долларом США и другими валютами и отказ правительственных органов от интервенции на валютных рынках с целью воздействия на курс валюты; 6) предоставление другим странам возможности поддерживать курс своей валюты в отношении доллара США.

Существенная часть этих предложений с различными модификациями была принята правительством США и международным валютным фондом.

В качестве заключения к этому вопросу приведем высказывание Макконнелла Кэмбелла Р. и Стэнли Л. Бру: "Большинство экономистов

готово признать присущую как кейнсианству, так и монетаризму убедительность. Обе точки зрения предлагают полезные схемы, позволяющие анализировать макроэкономику... Наконец, и, может быть, это самое важное, полемика носила здоровый характер в том смысле, что она заставила экономистов всех направлений переосмыслить некоторые наиболее фундаментальные аспекты макроэкономической теории".¹

¹ Макконнелл К. Р., Бри С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. II-го изд. Т. I. М.: Республика. 1992. С. 334.

Раздел III ЭЛЕМЕНТАРНЫЕ ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

Микроэкономика исследует экономические процессы на уровне отдельных хозяйствующих единиц - индивидуумов, продавцов и покупателей, производителей и потребителей, конкретных рынков и отраслей. Упор делается на цены и объемы выпуска конкретных товаров и услуг и на то, как в результате взаимодействия рынков формируется распределение ресурсов по альтернативным направлениям использования. В центре внимания микроэкономики находится человек "экономический" с его потребностями, желаниями и приоритетами, поведение которого определяет и отражает цена товара.

Микроэкономика включает в себя теорию спроса и предложения, теорию поведения потребителя, теорию ценообразования, теорию производства и поведения фирмы в различных рыночных ситуациях, теорию распределения доходов и др.

В данной работе мы поставили в качестве своей задачи краткое и достаточно популярное изложение элементарных основ микроэкономики.

1. Основы теории спроса и предложения

Как уже отмечалось ранее, рыночный механизм есть процесс взаимосвязи и взаимодействия спроса, предложения и цены.

Спрос - это желание и возможность потребителя купить продукт или услуги в определенном месте и в определенное время. Обратим внимание: спрос - это платежеспособная потребность. Главным определяющим фактором здесь является цена. Отношение между рыночной ценой товара и денежным выражением спроса на него называют "кривой спроса". В ее основе лежит закон спроса: при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса и наоборот, т.е. существует отрицательная, или обратная связь между ценой и величиной спроса.¹ Это можно проиллюстрировать следующим графиком (рис.3), где p - цена данного товара, Q - объем спроса на него, dd - кривая спроса. При изменении цены данного продукта (с p_1 , к примеру, на p_2) происходит изменение спроса (с Q_1 до Q_2), передвижение на постоянной кривой спроса (с (.) а до (.) б).

¹ Однако не только цена, но и ряд других факторов определяет

количество купленных товаров. К ним относятся: изменение дохода

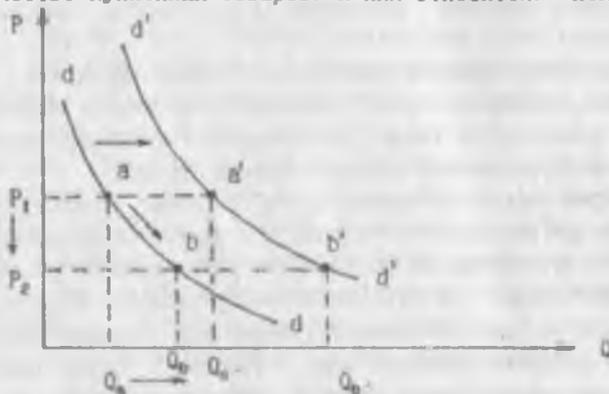


Рис. 3. Кривая спроса; взаимосвязь спроса, цены и количества покупаемого продукта.

(его увеличение повышает спрос и наоборот), изменение цен на сопряженные товары (взаимозаменяемые или взаимодополняющие), изменение числа покупателей, изменение вкусов и предпочтений потребителей, изменения в ожиданиях потребителей (к примеру, если потребители предполагают рост цены на товар в будущем, они увеличивают спрос на него сегодня).

Перечисленные факторы приводят к изменению спроса и смещению кривой спроса (при увеличении спроса - вправо, на рис. 4; от dd к $d'd'$; при уменьшении - влево).

Следует иметь в виду, что реакция покупателей на изменение цены не однозначна. Не всегда снижение цен вызывает пропорциональное увеличение спроса. Чувствительность покупателей к изменениям цен измеряет ценовая эластичность спроса. Мерой ее служит коэффициент эластичности (E_d). Он равен

$$E_d = \frac{\text{Рост объема спроса, \%}}{\text{Снижение цен, \%}}$$

1 Если уменьшение цены на данный товар вызывает существенное увеличение спроса на него, то это эластичный спрос ($E_d > 1$). Спрос называют неэластичным, если процент его увеличения меньше, чем процент снижения цены ($E_d < 1$). При равной величине указанных

процентов используется понятие "единичная эластичность спроса" ($E_d = -1$).

Количество доступных товаров-заменителей, место продукта в бюджете покупателя, принадлежность продукта к предметам первой необходимости или роскоши, а также длительность анализируемого периода - все эти факторы влияют на эластичность спроса.

Теперь посмотрим на все эти процессы со стороны продавцов. Экономическую ситуацию на рынке со стороны продавцов характеризует предложение. Объемом предложения называют максимальное количество какого-либо товара, которое согласен предложить продавец или группа продавцов на рынке в единицу времени при определенных условиях. Главным условием является цена. Существует положительная, или прямая, зависимость между ценой и количеством предлагаемого продукта. Закон предложения гласит: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения и наоборот. Кривая предложения показывает соотношение между рыночными ценами и количеством товаров, которые продавцы желают предложить. Ее можно проиллюстрировать графиком (рис. 5), где p - цена данного товара, Q - объем его предложения, SS - кривая предложения. При изменении цены данного товара (с p_1 на p_2) происходит изменение величины предложения (с Q_a до Q_b), передвижение по кривой предложения (с $(.) a$ до $(.) b$). Чем выше цена товара, тем прибыльней его производить, тем большее количество его производители готовы произвести и продать на рынке.

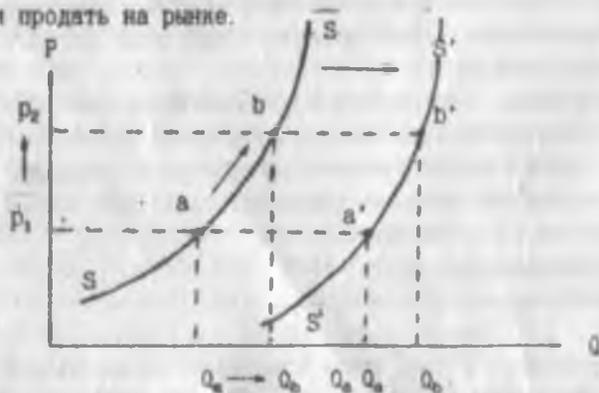


Рис. 4. Кривая предложения: взаимосвязь предложения, цены и количества продаваемого товара

Так же, как и спрос, предложение имеет неценовые детерминанты, которые приводят к изменению предложения и смещению кривой предложения (при увеличении предложения вправо, на рис. 5 от SS к $S'S'$, при уменьшении - влево). К ним относятся: изменение ресурсных цен, технологии (оба фактора ведут к изменению издержек производства), изменение налогов и дотаций, изменение цен на другие товары, изменение ожиданий, изменение числа поставщиков.

И наконец, к предложению также применима концепция эластичности. На эластичность предложения влияют: возможности и величина издержек по хранению товаров, стоимость и доступность ресурсов, гибкость производственных систем, фактор времени.

Рынок, как мы уже неоднократно говорили, представляет собой взаимодействие спроса и предложения, в результате которого образуется рыночная цена: взаимодействия решений покупателей о приобретении товара и решений производителей о его продаже определяет равновесную цену (цена такого уровня, при котором предложение соответствует спросу) и равновесный объем производства данного товара, который реально покупается и продается на рынке.

На рис. 6 иллюстрируется, как происходит этот процесс: кривая предложения и кривая спроса, совмещенные на одном графике (на одном рынке), пересекаются в (.) E , которая показывает равновесную цену (P_e) и равновесное количество товара (Q_e).

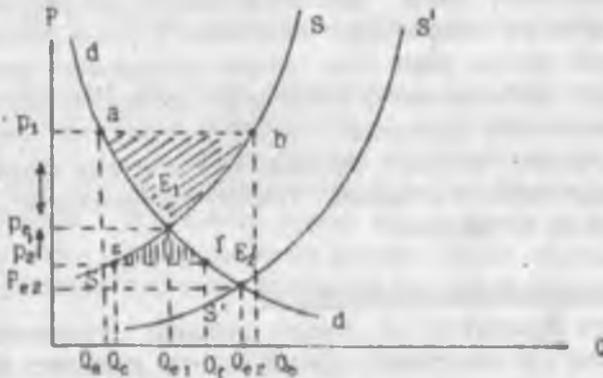


Рис. 5. Взаимодействие спроса и предложения

При рыночной цене (p_1) выше равновесной (p_{e1}) объем предложения (Q_p) будет выше объема спроса (Q_s), возникает избыток продукции (E, ab). В такой ситуации продавцы вынуждены снижать цену, чтобы увеличить объем продаж, и равновесие восстановится. Тот же механизм действует в случае, когда рыночная цена (p_2) ниже равновесной (p_{e1}): возникает дефицит (E, cf), цена поднимается, равновесие восстанавливается. Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируется, называется уравнивающей функцией цен. Если по каким-либо причинам происходит смещение кривой спроса или кривой предложения, точка равновесия смещается (с E_1 до E_2), изменяется равновесная цена (с p_{e1} до p_{e2}) и равновесное количество товара (с Q_{e1} до Q_{e2}).

Анализ концепции эластичности показал, что кривые спроса и предложения могут иметь разные наклоны, отражающие различный характер влияния изменения цены на изменение объема спроса или объема предложения. При этом чем более эластичным является спрос, тем в большей степени изменение условий предложения товара будет влиять на равновесный объем предложения, и в меньшей - на равновесную цену.

Так механизм рыночного ценообразования решает проблемы "ЧТО", "КАК" и "ДЛЯ КОГО" производить, причем одновременно для множества взаимосвязанных рынков. Взаимозависимость цен равновесия предопределяет общее экономическое равновесие - такое состояние экономики, при котором рынки всех товаров одновременно находятся в равновесии. При совершенной конкуренции достижение состояния общего экономического равновесия свидетельствует об оптимальности экономической системы.¹ Минимальные требования понятия оптимальности присутствуют в концепции "парето-оптимальности", о которой говорилось во II разделе.

2. Основы теории поведения потребителя

Рыночный спрос формируется на основе решений, принимаемых множеством отдельных потребителей. Каждый из них стремится при заданных ценах так распределить имеющиеся у него средства на покупку различных товаров, чтобы максимизировать получаемое удовлетворение или полезность, руководствуясь при этом своими вкусами и предпочтениями.

Для исследования поведения потребителя используются кривые безразличия и карта безразличия (рис. 6). Кривая безразличия - это линия (JC_1), каждая точка которой (а, б, с...) представляет такой набор двух товаров ($x_a + y_a$, $x_b + y_b$, $x_c + y_c$, где x и y - два разных товара), что потребителю безразлично, какой выбрать - каждый набор этих товаров дает ему одинаковое удовлетворение. Поэтому кривая безразличия - это линия равных полезностей.

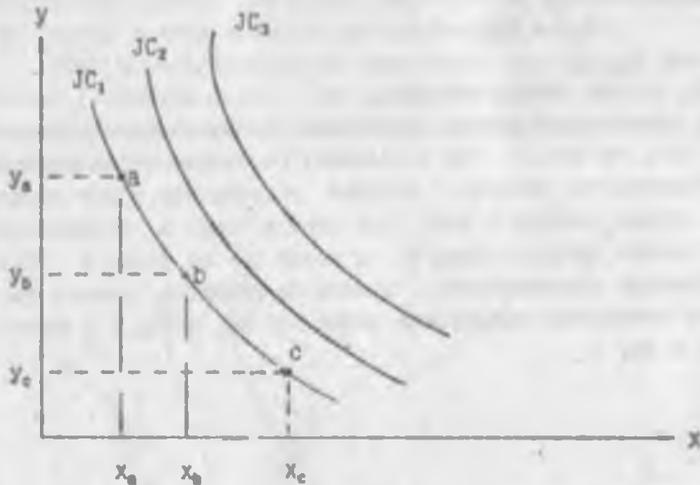


Рис. 6. Кривые безразличия. Карта безразличия

Двигаясь по кривой безразличия (JC_1) вниз (от точки а к точке б), потребитель отказывается от определенного количества товара y ($y_a - y_b$), получая большее количество товара x ($x_b - x_a$), при этом степень удовлетворения потребностей потребителя остается постоянной. От скольких единиц одного товара потребитель должен отказаться для приобретения дополнительной единицы другого товара, показывает понятие предельной нормы замещения (MRS), она равна

$$MRS_{xy} = - \Delta y / \Delta x .$$

Чем дальше от начала координат отстает кривая безразличия, тем большее количество благ каждого вида содержат наборы, следовательно тем более высок уровень потребления. Совокупность всех

кривых безразличия образует карту безразличия (на рис. 6 она включает три кривые безразличия - JC_1 , JC_2 , JC_3).

Однако поведение потребителей зависит не только от желаний, но и от имеющегося дохода и цен на интересующие их товары. Потребитель может приобрести любой набор товаров, но чтобы общие его расходы не превышали располагаемого дохода M . Уравнение бюджетного ограничения имеет вид

$$P_x x + P_y y = M.$$

где P_x и P_y - цены данных товаров.

Линия, описываемая данным уравнением, носит название бюджетной линии (BL_1 на рис. 7). Она показывает различные потенциальные сочетания количества товаров, которые потребитель может купить при данном уровне доходов и цен. При этом в точке a потребитель весь доход тратит лишь на товар y , в точке b - на товар x . Если доход потребителя увеличивается, а цены не меняются, кривая бюджетной линии смещается параллельно вверх (от BL_1 к BL_2) и наоборот (от BL_1 к BL_3).

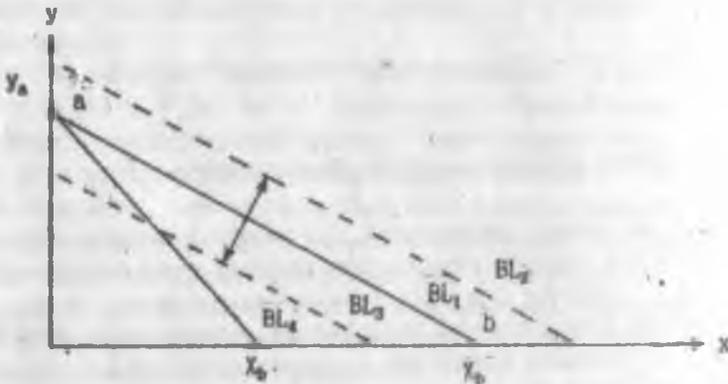


Рис. 7. Бюджетная линия

Если цены на оба товара будут изменяться пропорционально, т.е. увеличиваться или уменьшаться в одно и то же количество раз, то бюджетная линия также будет параллельно перемещаться: при росте цен она сместится вниз, при снижении - вверх. Если же доход и

цены одновременно пропорционально возрастут (или понизятся), то положение бюджетной линии не изменится. В этом состоит смысл индексации доходов населения при инфляционном росте цен.

Если же цены на товары будут меняться не пропорционально, то это приведет к изменению наклона бюджетной линии, поскольку происходит относительное удешевление одного товара по сравнению с другим (на рис. 7 кривая BL_1 свидетельствует, что товар x стал относительно дороже, и чтобы уложиться в располагаемый доход, потребитель должен покупать данного товара меньше).

Итак, кривые безразличия показывают, что желает иметь потребитель, бюджетная линия - что может, исходя из своего дохода. Наложив бюджетную линию на карту безразличия, можно найти оптимальный вариант (рис. 8).

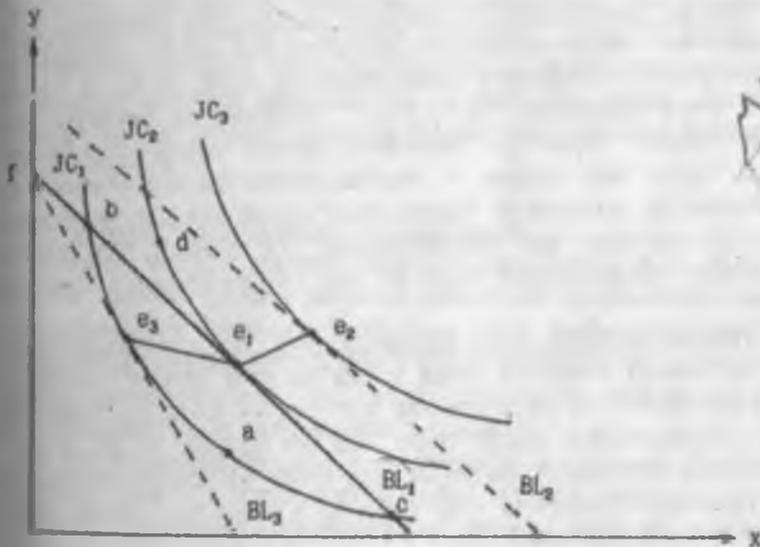


Рис. 8. Оптимум потребителя

Если потребитель выберет точку a , то, во-первых, он не израсходует все предусмотренные средства (она расположена ниже бюджетной линии BL_1), а во-вторых, не достигнет максимума полезности (кривая безразличия JC_2 предпочтительнее с точки зрения полезности, чем JC_1). В точках b и c бюджетная линия BL_1 пересекает кривую

Кривых безразличия образует карту безразличия (на рис. 6 она включает три кривые безразличия - JC_1 , JC_2 , JC_3).

Однако поведение потребителей зависит не только от желаний, но и от имеющегося дохода и цен на интересующие их товары. Потребитель может приобрести любой набор товаров, но чтобы общие его расходы не превышали располагаемого дохода M . Уравнение бюджетного ограничения имеет вид

$$P_x x + P_y y = M,$$

где P_x и P_y - Цены данных товаров.

Линия, описываемая данным уравнением, носит название бюджетной линии (BL_1 на рис. 7). Она показывает различные потенциальные сочетания количества товаров, которые потребитель может купить при данном уровне доходов и цен. При этом в точке a потребитель весь доход тратит лишь на товар y , в точке b - на товар x . Если доход потребителя увеличивается, а цены не меняются, кривая бюджетной линии смещается параллельно вверх (от BL_1 к BL_2) и наоборот (от BL_1 к BL_3).

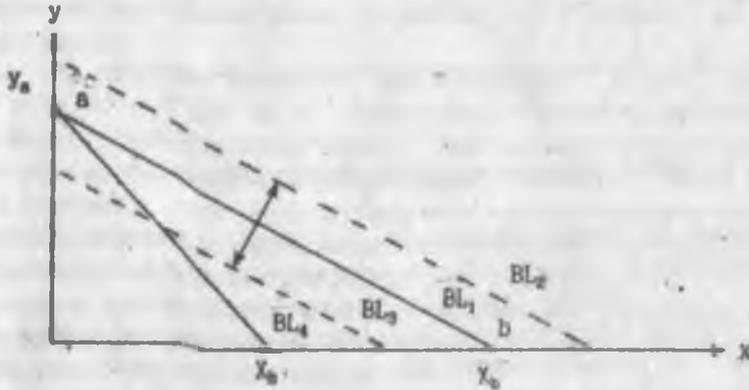


Рис. 7. Бюджетная линия

Если цены на оба товара будут изменяться пропорционально, т.е. увеличиваться или уменьшаться в одно и то же количество раз, то бюджетная линия также будет параллельно перемещаться: при росте цен она сместится вниз, при снижении - вверх. Если же доход и

цены одновременно пропорционально возрастут (или понизятся), то положение бюджетной линии не изменится. В этом состоит смысл индексации доходов населения при инфляционном росте цен.

Если же цены на товары будут меняться не пропорционально, то это приведет к изменению наклона бюджетной линии, поскольку происходит относительное удешевление одного товара по сравнению с другим (на рис.7 кривая BL_4 свидетельствует, что товар x стал относительно дороже, и чтобы уложиться в располагаемый доход, потребитель должен покупать данного товара меньше).

Итак, кривые безразличия показывают, что хочет иметь потребитель, бюджетная линия - что может, исходя из своего дохода. Наложив бюджетную линию на карту безразличия, можно найти оптимальный вариант (рис.8).

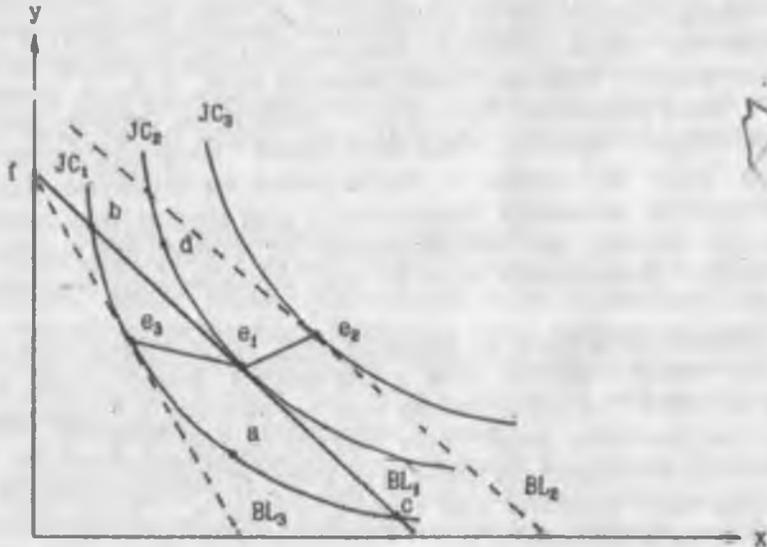


Рис.8. Оптимум потребителя

Если потребитель выберет точку a , то, во-первых, он не израсходует все предусмотренные средства (она расположена ниже бюджетной линии BL_1), а во-вторых, не достигнет максимума полезности (кривая безразличия JC_2 предпочтительнее с точки зрения полезности, чем JC_1). В точках b и c бюджетная линия BL_1 пересекает кривую

безразличия JS_1 , т.е. сумма цен данных наборов здесь равна доходу, но максимум полезности и тут не достигнут. В точке d набор товаров по их полезности предпочтительнее, поскольку кривая безразличия JS_2 дальше отстоит от начала координат, но на этот набор не хватает средств - точка d выше бюджетной линии BL_1 . И наконец, точка e_1 - единственная общая точка соприкосновения бюджетной линии BL_1 и кривой безразличия JS_2 . Эта точка называется точкой потребительского оптимума или точкой равновесия потребителя - она расположена на наиболее высоко лежащей из доступных потребителю кривых безразличия. Любое отклонение от данного состояния ведет либо к снижению уровня удовлетворения потребителя, либо недоступно ему по средствам. В точке e_1 вариант относительно самый дешевый и полезный.

Реакция потребителя на изменение дохода. При изменении дохода бюджетная линия параллельно смещается (на рис.8 показано увеличение дохода, бюджетная линия смещается от BL_1 к BL_2), смещается и точка равновесия (от e_1 к e_2) - потребитель увеличил спрос на оба товара. Линия e_1e_2 называется кривой "доход-потребление". Товары, спрос на которые с ростом дохода при неизменных ценах увеличивается, называются "нормальными", а на которые уменьшается - "некачественными" или "неполноценными" (к примеру, при увеличении дохода увеличивается спрос на мясо, но уменьшается на картофель).

Реакция потребителя на изменение цены. При изменении цены на один из товаров бюджетная линия поворачивается вокруг точки на одной из осей. На рис.8 показан рост цен на товар x , бюджетная линия поворачивается вокруг точки l на оси ординат от BL_1 к BL_2 - потребителю становится доступным лишь набор на кривой безразличия JS_1 . Равновесие смещается - из точки e_1 в точку e_2 . Линия e_1e_2 - кривая "цена-потребление".

Однако снижение (или рост) цены одного из товаров при неизменном номинальном доходе означает увеличение (или падение) реального дохода потребителя, его покупательной способности. Таким образом, эффект изменения цены распадается на эффект замены и эффект дохода. Идея разложения общего эффекта изменения цены на эффект замены и эффект дохода впервые в экономической науке была представлена российским экономистом и математиком Е. Е. Слуцким.

Эффект замены выражается в увеличении покупки подешевевшего товара. Так же действует и эффект дохода в отношении "нормальных"

товаров. Для низкокачественных товаров направление эффекта противоположно (эффект Гиффона).

Разложение эффектов замены и дохода позволяет предвидеть поведение потребителей в случае повышения цены на товар даже с последующей выплатой компенсации государством. Так, денежная компенсация населению в связи с ростом цен (к примеру, на хлеб) сокращает объем потребления даже в том случае, если полностью компенсирует возникшие у него потери. Снижается общий объем потребления данного товара. В этом проявляется эффект замены - возрастает потребление товаров-заменителей более низкого качества.

В заключение отметим, что основные теоретические положения, охарактеризованные в данном параграфе, применяются и в теории производства, при анализе поведения производителя. Так же исследуются кривые безразличия, которые называют здесь изоквантами (линии равного продукта при использовании различных наборов-сочетаний из двух факторов производства), и бюджетные линии - изокосты (линии равных затрат). Точка их пересечения является оптимумом для производителя.

3. Исходные позиции теории производства

Производство есть процесс преобразования ресурсов в готовую продукцию. Задача фирмы - наиболее эффективно использовать имеющиеся ограниченные ресурсы, получить от них наибольшую отдачу. Наиболее экономически эффективным методом производства какого-либо товара считается такой, при котором происходит минимизация издержек производства и максимизация прибыли.

Производственный процесс осуществляется во времени. Различают краткосрочный и долгосрочный периоды. Краткосрочный - это период, в течение которого производители могут изменить какую-то часть применяемых ресурсов, но не все. Это период, который слишком краток, чтобы фирмы могли изменить производственную мощность своего предприятия, но достаточен, чтобы изменить степень загрузки производственной мощности. Факторы производства (труд, сырье, вспомогательные материалы), которые могут быть изменены в рамках краткосрочного периода, называют переменными, все неизменные факторы - постоянными.

Долгосрочный период - это такой, когда можно изменить все вводимые ресурсы и технологию. В этом периоде все факторы являют-

ся переменными.

Результатом производственного процесса является продукт. В рамках простейшего анализа изучают общий (совокупный), предельный и средний продукты переменного фактора.

Общий продукт переменного фактора производства - это количество продукции, производимой при определенном количестве этого фактора (к примеру, количество рабочих) и прочих неизменных факторах производства. Существует закон убывающей отдачи: начиная с определенного момента, увеличение одного фактора при неизменности других дает уменьшающийся добавочный продукт - сначала объем производства будет возрастать убывающими темпами, затем достигнет максимума и начнет уменьшаться. Это явление вызвано не тем, что новые дополнительные рабочие (или машины) недостаточно производительны, не обладают необходимой квалификацией, а тем, что дополнительное их количество неэффективно.

Отсюда становится понятной необходимость исследования предельного продукта. Это прирост общего продукта, полученный в результате применения дополнительной единицы данного переменного фактора производства. Он характеризует предельную производительность фактора производства. Точка уменьшения предельной производительности - это граница использования переменного фактора, после которого его предельный продукт начинает сокращаться.

Средний продукт - это отношение общего продукта переменного фактора к использованному количеству этого фактора. Он показывает, сколько продукта выполняется на единицу переменного фактора.

Однако деньги и ресурсы можно использовать по-разному, с различным результатом. Но если они использованы в одном направлении в другом это уже невозможно. Поэтому важно заранее оценить, как экономически выгоднее использовать ограниченные ресурсы. Для такого анализа применяется категория "затраты упущенных возможностей" (или альтернативные, или имплицитные издержки). Затраты упущенных возможностей - это та сумма выгод (денег), которую мог бы получить предприниматель при наиболее выгодном из всех возможных альтернативных способов использования имеющихся ресурсов.

В связи с этим различают также явные (или внешние) и неявные (внутренние) издержки. Явные - это денежные расходы на оплату платежей поставщикам факторов производства. Издержки на собственный используемый ресурс (собственное здание, собственный

труд) - это неявные издержки. Эти факторы предприниматели могут отдать другим и получать за них доход. Обычно фирмы не отражают их в бухгалтерской отчетности.

Другой метод классификации издержек связан с учетом временных границ: постоянные и переменные затраты. При этом еще различают общие (совокупные), средние и предельные издержки

Общие - это сумма издержек по приобретению производственных факторов, необходимых для создания определенного количества товара. Они складываются из общих постоянных затрат и общих переменных затрат. Первые фирма не может изменить в краткосрочном периоде. При этом они не зависят от количества произведенного товара и как бы "накладываются" на любой товар (содержание производственных зданий, сооружений, оборудования, страховые взносы, арендная плата, зарплата административного персонала и др.), они имеются даже тогда, когда продукция не выпускается.

Общие переменные затраты изменяются в зависимости от объема производства - стоимость сырья, топлива, электроэнергии, зарплата сдельного типа и др.

Средние издержки - это затраты на единицу продукции. Они также делятся на постоянные и переменные. При этом средние постоянные издержки с ростом выпуска продукции уменьшаются, а средние переменные - сначала уменьшаются, а потом увеличиваются вследствие убывающей предельной отдачи.

Предельные издержки - это увеличение в общих расходах, связанное с ростом выпуска продукции на одну дополнительную единицу. Так как постоянные издержки не меняются, то постоянные предельные издержки равны нулю. Т.е. предельные издержки - это всегда предельные переменные издержки. Концепция предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку позволяет определить те затраты, величину которых фирма может контролировать непосредственно. Они показывают те расходы, которые фирме придется понести в случае производства последней единицы продукции, и одновременно - издержки, которые могут быть "экономлены" в случае сокращения объема производства на эту последнюю единицу. Показатели средних издержек такой информации не дают.

Между предельным продуктом и предельными издержками имеется связь: при возрастании предельного продукта предельные издержки падают; при достижении предельным продуктом максимума предельные

издержки минимальны: при уменьшении предельного продукта предельные издержки возрастают.

После реализации произведенного продукта фирма получает выручку (доход). Различают общую выручку (доход, получаемый от реализации всех произведенных товаров), среднюю (доход в расчете на единицу продукции) и предельную (доход, получаемый от реализации дополнительной единицы продукции).

Фирма стремится максимизировать прибыль - разницу между общим доходом и общими издержками. Производство каждой дополнительной единицы продукции увеличивает общие издержки на величину предельных издержек, но одновременно повышает и общую выручку на величину предельной выручки. Пока предельная выручка больше предельных издержек, общая прибыль повышается, и фирма увеличивает объем производства. Как только предельные издержки превышают предельную выручку, общая прибыль снижается. Следовательно, величина прибыли достигнет своего максимума при таком выпуске продукции, когда предельная выручка равна предельным издержкам.

4. Производство и ценообразование в различных рыночных ситуациях

Как уже отмечалось ранее, конкуренция - неотъемлемый атрибут рыночной экономики. Условия, в которых протекает рыночная конкуренция, обозначают термином "рыночные структуры". В различных рыночных ситуациях по-разному решаются вопросы цен и объема производства. Различают четыре рыночных ситуации (см. табл. 1).

В реальной действительности наиболее типична монополистическая конкуренция и олигополия. Однако процесс принятия фирмой решений наиболее четко виден при анализе совершенной конкуренции и монополии. Они дают как бы образец или стандарт поведения фирмы. Монополистическая же конкуренция и олигополия предполагают взаимосочетание совершенной конкуренции и монополии. Исходя из этого, рассмотрим поведение фирм лишь в этих двух рыночных ситуациях:

а) Фирма в условиях совершенной конкуренции

В данном случае цена спроса предстает для фирмы в качестве заданной величины. Фирма не может воздействовать на цену, должна приспособливаться к ней. Фирма не может добиться более высокой

Таблица 1

Рыночные структуры

Модель рынка	Количество и размеры фирм	Характер продукции	Контроль над ценой	Условия входа и выхода	Неценовая конкуренция
I - совершенная конкуренция	Множество мелких фирм	Однородная	Отсутствует	Никаких затруднений	Отсутствует
II - монополистическая конкуренция	Множество мелких фирм	Дифференцированная	В довольно узких рамках	Никаких затруднений	Значительный упор на рекламу, торговые знаки
III - олигополия	Несколько	Однородная или дифференцированная	Ограниченный взаимной зависимостью; значительный при тайном сговоре	Наличие существенных препятствий	Очень типична, особенно при дифференциации продукта
IV - монополия	Одна	Уникальная	Значительный	Блокировано	Реклама, связи с общественными организациями

цены, ограничивая объем выпуска; не нуждается она и в более низкой цене, чтобы увеличить объем продаж. Удельный вес фирмы очень мал. Отметим, что тем не менее кривая рыночного спроса является традиционной - все фирмы в целом могут повлиять на общий объем

предложения и цены.

От продажи продукции фирма получает выручку (доход): общий доход (TR) - от продажи всей продукции; средний (AR) - от продажи единицы продукции ($AR = TR/Q$, где Q - количество проданных товаров), при этом AR равен цене (P); и предельный доход (MR) - получаемый от продажи дополнительной единицы продукции - в условиях совершенной конкуренции он постояен, поскольку постоянна цена, и равен цене. Таким образом, $AR=MR=P$.

Кривая спроса (dd), среднего дохода (AR) и предельного дохода (MR) совпадают (рис. 9).

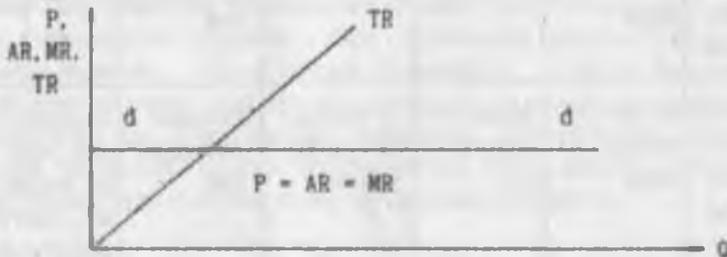


Рис. 9. Кривые спроса, средней и предельной выручки в условиях совершенной конкуренции

В краткосрочном периоде конкурентная фирма располагает неизменным оборудованием и пытается максимизировать свои прибыли, приспособивая свой объем производства посредством изменений переменных ресурсов.

Существует два подхода к определению уровня производства, при котором фирма будет получать максимум прибыли (или минимум убытков): первый - сравнение общего дохода (TR) и общих издержек (TC), второй - сравнение предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

Остановим внимание на втором подходе. При этом прежде всего обратим внимание на правило №1, которое гласит, что фирме имеет смысл продолжать функционирование, если при достигнутом уровне производства общая выручка (TR) больше общих переменных затрат (TVC): $TR > TVC$. В таком случае некоторая часть общих постоянных затрат (TFC) может быть оплачена из дохода. Если же $TVC > TR$, то

фирма, осуществляя производство, понесла бы потери сверх постоянных издержек. Лучший выбор фирмы в этих условиях - закрыться и оплатить ТФС из собственного кармана.

На начальных стадиях производства, когда объем выпуска относительно небольшой, предельная выручка (MR) обычно больше предельных затрат (MC). Следовательно, прибыльно производить в пределах этого объема. Но на последующих стадиях MC будет больше MR. В интересах максимизации прибыли надо избегать производства продукции, попадающего в этот интервал. Разделяет интервалы особая точка, где

$$MR = MC.$$

Отсюда правило N2: фирма будет максимизировать прибыли (или минимизировать убытки), производя в той точке, где $MR = MC$. Это правило действительно для всех фирм, а не только функционирующих в условиях совершенной конкуренции. В условиях же совершенной конкуренции $MR = P$, следовательно, $P = MC$. Таким образом, чтобы максимизировать прибыль (или минимизировать убытки) конкурентной фирме надо производить в точке, где $P = MC$.

На основании правил N1 и N2 можно сделать вывод, что фирма будет вводить такое количество переменных факторов, чтобы в любом объеме производства уравнивать MC и P, если при этом $P > AC$ (рис. 10). На рис. 10 прибыль (П) - затухающий прямоугольник врес: высота прямоугольника (ес) равна разнице между ценой (р) и средними издержками (AC), т.е. $ес = р - AC$, что характеризует полученную прибыль на единицу проданного объема выпуска; ширина (bc) - количество произведенного товара. Общая прибыль (П) равна

$$П = (р - AC) \cdot Q.$$

В точке а предельные издержки минимальны. Но фирма стремится максимизировать общую выручку (TR), поэтому продолжает производство до объема Q_0 , поскольку в точке е осуществляется равенство:

$$MC = MR = p$$

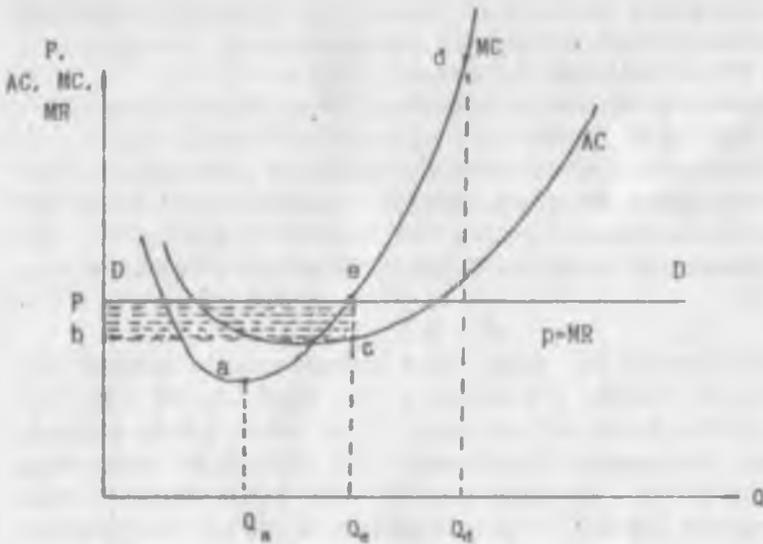


Рис. 10. Равновесие конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

При объеме Q_d производство невыгодно, поскольку $MC > MR$. Точка e - точка равновесия в краткосрочном периоде: максимизирующей свою прибыль фирме не имеет смысла ни уменьшать, ни увеличивать производство.

Можно рассмотреть случай, когда p ниже AC . Тогда надо анализировать средние переменные издержки (AVC). Если $p >$ минимума AVC (в точке пересечения p и MC), фирма должна работать, поскольку $(p - AVC)$ покрывает часть AFC (средних постоянных издержек). Если p меньше минимума AVC , фирма должна закрыться.

В долгосрочном периоде фирмы могут либо расширить, либо сократить свои производственные мощности и что еще важнее, число фирм в отрасли может либо увеличиваться, либо уменьшаться.

Долгосрочное равновесие достигается, когда цена продукта (p) будет соответствовать каждой точке минимума средних валовых издержек (AC) и производство придется на ту же точку.

Почему? - Рассмотрим рис. 11. Если изначально цена больше средних издержек ($p_1 > p_0 = AC$), то возможности получения прибыли будут привлекать новые фирмы в отрасль. Это будет увеличивать

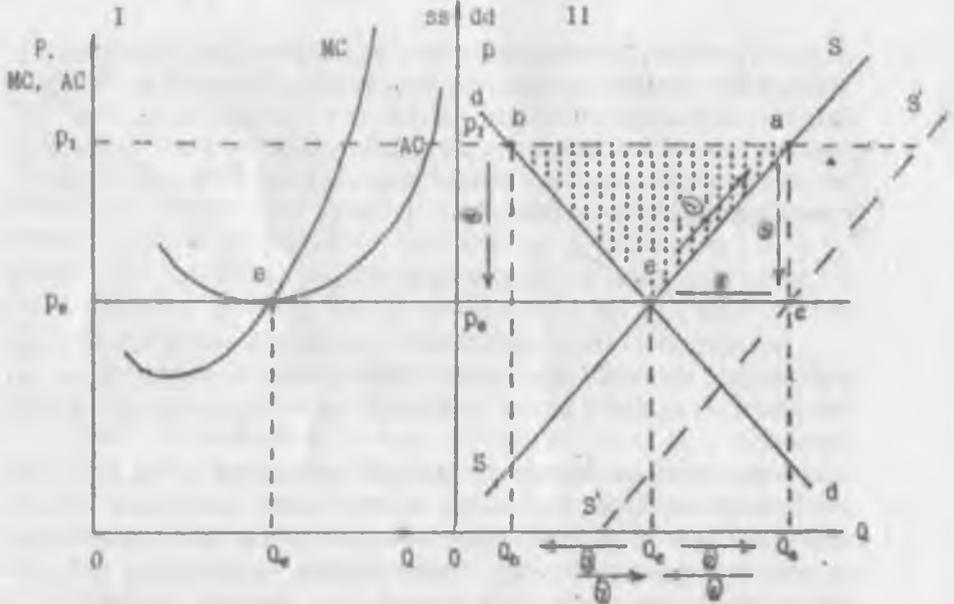


Рис. 11. Равновесие конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

предложение SS (на рис. 11 стрелка 1) - от Q_e до Q_a (стрелка 2). Но спрос dd при такой цене уменьшится до Q_b (стрелка 3). Возникает избыток продукции eba - цена падает (стрелка 4), происходит отток фирм из отрасли, кривая предложения SS смещается в положение $S'S'$, в точку с (стрелка 5), производство сокращается до Q_e (стрелка 6), спрос dd при такой цене также возвращается к Q_e (стрелка 7), равновесие восстанавливается в точке e (стрелка 8).

Напротив, если цена первоначально меньше AC, неизбежность убытков обусловит отток фирм из отрасли, общий объем предложения будет сокращаться, снова повышая цену до ее равенства с AC.

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции свободный вход и выход фирм в отрасли определит в долгосрочном периоде равенство цены величине средних издержек, т. е.

$$P = MR = MC = AC .$$

Равенство цены и минимальных средних издержек ($p = AC$,

см. рис. 11 график 1) показывает, что фирма использует наиболее эффективную технологию и назначает самую низкую цену, при этом производит наибольший объем продукции (Q_0), соответствующий ее издержкам. Равенство цены и предельных издержек ($p = MC$) указывает, что ресурсы конкурентной фирмы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

б) фирма в условиях монополии

Монополия - это предприятие, сосредоточившее в своих руках весь выпуск некоторой продукции. Поэтому кривая спроса фирмы dd совпадает с кривой спроса отрасли и имеет отрицательный наклон (рис. 12).

Перед монополистом стоит дилемма: ограничить ли производство для поддержания цены или снизить цену в целях увеличения производства. Общий доход TR при цене p_1 - на рис. 12 прямоугольник Op_1aQ_1 , при цене p_2 - Op_2bQ_2 . Таким образом, общий доход увеличивается на величину Q_1fbQ_2 и уменьшается на величину p_2p_1af .

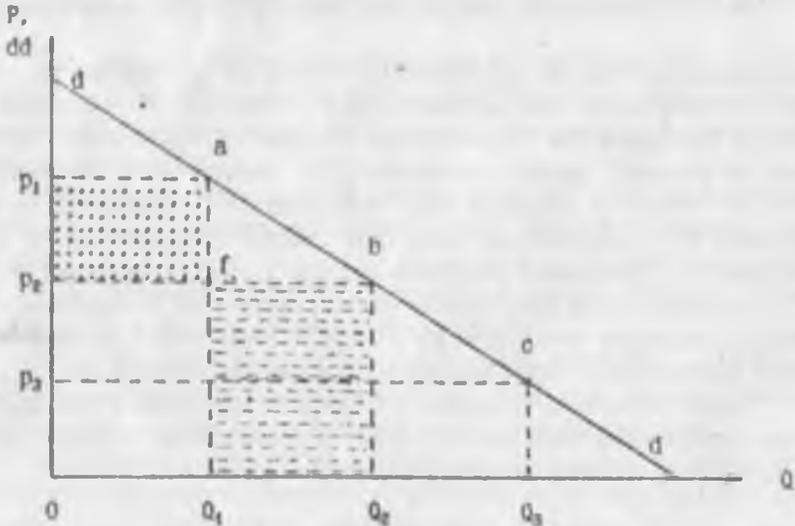


Рис. 12. Взаимосвязь спроса, цены и дохода фирмы в условиях монополии

Следовательно, монополист при определении объема выпуска продукции должен иметь в виду, что по мере расширения производства он не только что-то приобретает, но и что-то теряет. Поэтому чтобы не допустить превышения потерь от снижения цены над приростом дохода от реализации дополнительной продукции, монополист при расширении производства каждый раз сравнивает общий доход от реализации n единиц продукции с общим доходом от реализации $(n + 1)$ единиц, т.е. следит за величиной предельного дохода MR . Значит, в ходе расширения производства он ориентируется не на линию спроса dd , как участники совершенной конкуренции, а на линию MR .

Поскольку фирма сама устанавливает одну цену для всех единиц товара, то $AR = p$. Кривая спроса dd и кривая AR (рис. 13) совпадают и имеют отрицательный наклон. MR всегда $< p$ и AR , и поэтому кривая MR лежит ниже. Это объясняется следующим. Чтобы увеличить продажу на единицу, надо понизить цену. Следовательно, каждая дополнительно проданная единица будет добавлять к TR свою пониженную цену. Кроме того, снижение цены будет относиться не только к дополнительной единице, но и ко всем другим единицам, которые без этой дополнительной единицы могли быть проданы по более высокой цене.

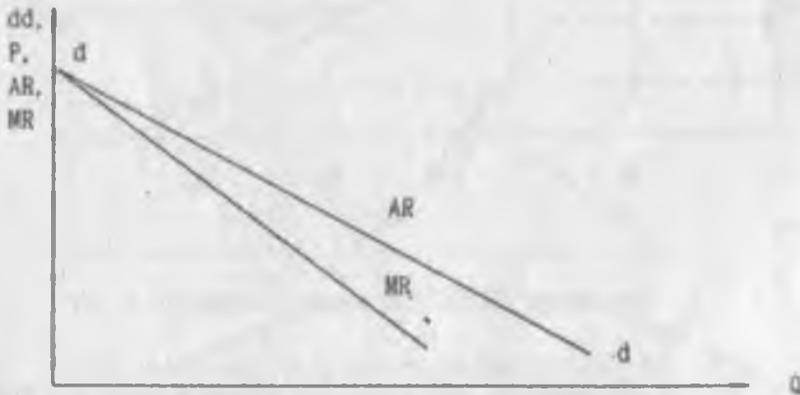


Рис. 13. Спрос, цена, средний и предельный доход в условиях монополии

Однако изменения в совокупном доходе фирмы (TR) зависят от эластичности спроса по цене. Если спрос эластичен, то падение це-

ны вызывает увеличение TR, если неэластичен - уменьшение TR. Если кривая спроса dd имеет вид прямой, то ее верхняя часть отражает эластичный спрос, а нижняя - неэластичный. Именно в этом заключена причина эффекта "холма дохода".

До тех пор, пока $MR > 0$ (кривая MR выше оси x - см. рис. 14), спрос по цене эластичен $e_d > 1$ и общий доход TR возрастает, т.е. рост выручки от увеличения объема производства превышает падение выручки, связанное с уменьшением цены (сравним прямоугольник Q_1bcQ_1 с прямоугольником p_1p_2ab). После объема производства Q_0 $MR < 0$, $e_d < 1$, TR начинает уменьшаться: теперь уменьшение выручки от снижения цены превышает рост выручки от увеличения объема (сравним прямоугольники p_1p_2fj и Q_1jkcQ_1).

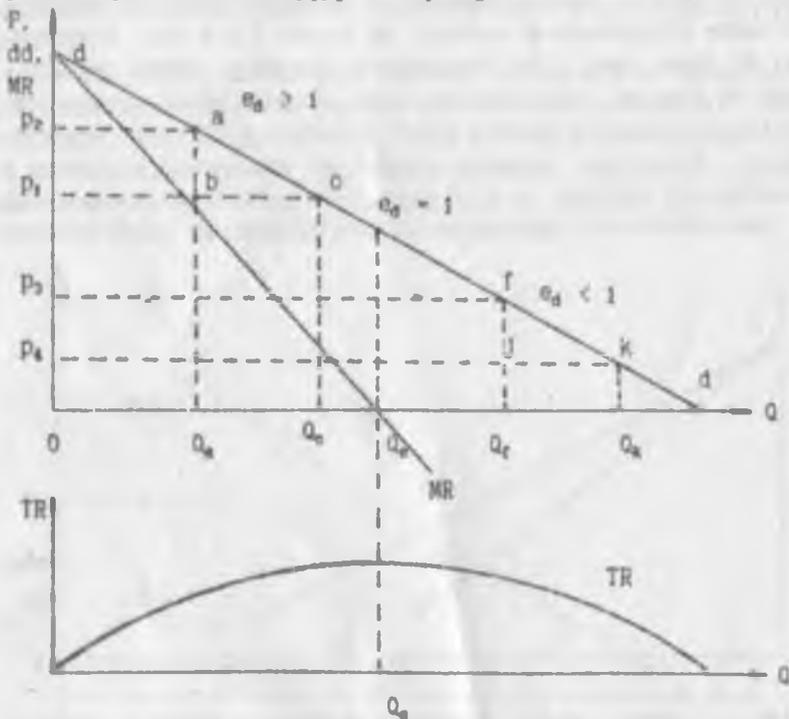


Рис. 14. Спрос, цена, предельный и общий доход фирмы в условиях монополии

Равновесие фирмы в условиях монополии. Правило $MR = MC$ справедливо для фирмы в любых условиях. Но в условиях конкуренции вы-

пуск определяется пересечением кривых спроса dd и предельных затрат MC (в точке k на рис. 15). оно составит Q_m при цене p_m .

В условиях монополии выпуск определяется пересечением кривых MR и MC - в точке a . Объем выпуска Q_m . Цена же для этого объема определяется спросом - p_m .

Таким образом, в условиях монополии выпуск продукции меньше, чем при совершенной конкуренции ($Q_m < Q_k$), а цена выше ($p_m > p_k$). Покупатель платит монополисту больше, чем тому нужно для производства дополнительной единицы данного товара на величину af . К тому же максимизирующая свою прибыль фирма не будет расширять объемы своих продаж до величины, когда спрос по цене становится неэластичным - Q_0 .

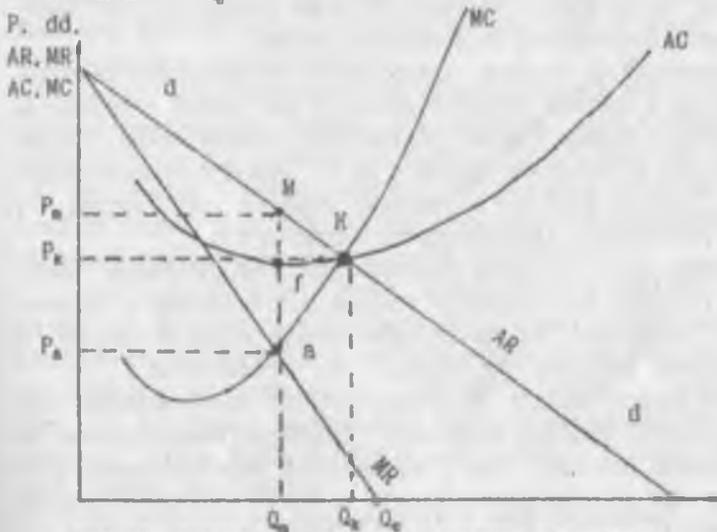


Рис. 15. Равновесие фирмы в условиях монополии

Итак, монополист получает монополистическую сверхприбыль (на рис. 15 - прямоугольник $p_m p_k m f$). (Это, правда, не говорит о том, что монополистическая цена обязательно выше той, которая была бы при совершенной конкуренции. Монополия, являясь как правило крупным предприятием, имеет эффект от масштаба, поэтому AC здесь обычно меньше чем у конкурентной фирмы.)

Поскольку фирма-монополист является единственным производителем определенного товара, то она представляет отрасль. Поэтому

равновесие в краткосрочном периоде является и равновесием в долгосрочном периоде.

Для получения дополнительного дохода монополии продают товары по разным ценам при неизменных издержках. Это возможно лишь в условиях монополии, поскольку при совершенной конкуренции рынок выравнивает цены.

Существует три типа или степени ценовой дискриминации (от латинского слова - различие, этический смысл дискриминации здесь отсутствует).

Дискриминация I степени или совершенная - на каждую единицу однородного товара устанавливается своя цена, равная цене спроса. Она трудно осуществима, возможна лишь в условиях индивидуального производства, когда каждая единица продукции выпускается по заказу конкретного потребителя по договорным ценам.

Дискриминация II степени предполагает установление нескольких видов цены с помощью ценового дисконта или скидок - скидки на объем поставки, скидки первым покупателям, кумулятивные скидки (сезонный билет на железной дороге и др.); ценовую дискриминацию во времени (цены на утренние и вечерние сеансы в кинотеатрах, в ресторане, гостинице в зависимости от сезона и т. п.).

Дискриминация III степени предполагает дифференциацию покупателей по группам, для каждой из которых устанавливается определенная цена реализации (тарифы на электроэнергию для населения и для предприятий, магазины для бедных и для богатых и др.).

В целом выпуск товаров в условиях ценовой дискриминации выше, чем в условиях простой монополии. Некоторые товары вообще бы не производились без нее. Она в определенной мере уменьшает различия в реальных доходах потребителей. Поэтому государство обычно ее поддерживает.

Раздел IV. НЕКОТОРЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ.

1. Макроэкономика и экономические цели общества.

Макроэкономика – это наука о функционировании экономики в целом. Она изучает такие совокупные величины, как национальный объем производства, валовой национальный продукт, совокупный спрос и совокупное предложение, безработица и инфляция, проблемы экономического роста и др., взаимосвязь этих явлений, проблемы общего равновесия в экономике. При этом макроэкономика отвечает, в частности, на вопросы о том, что вызывает безработицу, как бороться с инфляцией.

Когда в стране высокая безработица и сильная инфляция, все призывает правительство сделать что-нибудь для их предотвращения. Действия правительства, влияющие на экономику в целом, называются макроэкономической политикой.

Вокруг макроэкономической политики всегда много споров. Некоторые специалисты считают, что экономику надо поставить на "автопилот", так как попытки что-нибудь сделать приносят больше вреда, чем пользы. Другие считают, что активная политика правительства по борьбе с экономическими кризисами, безработицей, инфляцией может улучшить функционирование экономики.

Часто расхождение среди экономистов возникает не столько из-за сугубо экономических позиций, сколько из-за различий в понимании социально-философских и морально-этических ценностей. Какое общество мы хотим иметь: где много бедных и мало богатых? Или, где богатство распределено более-менее равномерно? Справедливо ли, когда кошка богатого пьет молоко, которое не может купить бедняк для ребенка?

Правительство должно на основе макроэкономической теории эффективно управлять функционированием экономики – это бесспорно. А для этого надо ставить определенные цели, исходить из невозможности их одновременного полного разрешения, из их противоречивости и на данной основе определять конкретные задачи.

Экономические цели общества в макроэкономической теории формулируются следующим образом.

1. Экономический рост – обеспечение производства большего

количества и лучшего качества товаров и услуг, т.е. более высокого уровня жизни.

2. Полная занятость - предоставление всем, кто хочет и может работать подходящее занятие.

3. Экономическая эффективность - получение максимальной отдачи при минимальных издержках от имеющихся ограниченных ресурсов.

4. Стабильный уровень цен.

5. Экономическая свобода.

6. Справедливое распределение доходов - ни одна группа граждан не должна пребывать в крайней нищете, когда другая купается в роскоши.

7. Экономическое обеспечение хронических больных, престарелых - нетрудоспособных.

8. Торговый баланс в международной торговле, международных финансовых сделках.

Одни из этих целей взаимодополняют друг друга (к примеру, полная занятость и справедливое распределение доходов), некоторые - противоречат (полная занятость и стабильный уровень цен, экономическая эффективность и справедливое распределение доходов).

В связи с этим общество должно разрабатывать систему приоритетов в осуществлении задач или выбрать компромиссные варианты, или чем-то жертвовать. При этом следует иметь в виду наличие "ловушки" в экономическом мышлении: "то, что верно для индивида, верно и для целого". Так, к примеру, рост заработной платы индивида - хорошо, но если при прочих равных условиях повысить ее всем, возникает инфляция.

Следует отметить, что свои экономические цели были и у советской экономики:

- форсирование темпов экономического роста, что позволило обеспечить выход на мировые рубежи;

- ликвидация безработицы, поддержание всеобщей занятости;

- стабильный уровень цен;

- справедливое распределение доходов с точки зрения относительного выравнивания уровня жизни различных слоев населения;

- социальная защищенность нетрудоспособных;

- бесплатная медицина, образование, большая часть жилья.

Данные цели были успешно достигнуты. Однако и цена на них была заплачена большая. Это и недостаточное развитие сельского

хозяйства (особенно - низкий уровень жизни сельскохозяйственных работников), производства потребительских товаров, и низкая эффективность производства, и обострение дефицита, высокая материало- и энергоемкость продукции, падение экономической ответственности за результаты хозяйствования, и так далее.

С 1991 г. в качестве приоритетов были выдвинуты экономическая свобода, либерализация цен, отказ от государственного регулирования и фактически отказ от государственной формы собственности, устранение дефицита. Главной целью было поставлено повышение экономической эффективности. Однако последствия проводимой политики дали печальные результаты: резкий и неостанавливающийся спад производства, массовую безработицу, неоправданную дифференциацию в доходах, незащищенность нетрудоспособных и безработных, гиперинфляцию. Главной сферой деятельности стала спекуляция.

Это говорит о необходимости разумной государственной политики, четкого выбора приоритетов, точного знания последствий принимаемых решений. Отсюда - и особая актуальность изучения макроэкономических проблем.

2. Основные макроэкономические показатели

Важнейшим макроэкономическим показателем является индекс цен. Он выражает относительное изменение среднего уровня цен за определенный период. Существует несколько видов индекса цен: индекс цен потребительских товаров, товаров промышленного назначения и валового национального продукта.

Для расчета индекса потребительских цен составляется перечень потребительских товаров, которые получает средний житель страны - "корзина товаров". Затем сумма цен данной "корзины" в текущем году делится на сумму их цен в базовом году.

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена аналогичной корзины в базовом году}} \cdot 100\%$$

Важная роль данного показателя определяется тем, что от него зависит уровень заработной платы, он используется при расчетах минимального уровня жизни ("границы бедности").

Индекс цен товаров промышленного назначения рассчитывается аналогично, только рыночная "корзина" включает основную массу то-

варов, используемых в производстве (в США - 3200).

При расчете индекса цен ВВП (дефлятора ВВП) "корзина" включает в себя все конечные товары и услуги, в том числе и инвестиционные товары, покупаемые правительством, а также товары и услуги, приобретенные и проданные на мировом рынке. При этом если при расчете индекса потребительских цен состав рыночной "корзины" фиксируется на уровне базисного года и предполагается, что он не меняется, то при расчете дефлятора ВВП состав рыночной "корзины" меняется год от года:

$$\text{Индекс цен ВВП} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в текущем году}}{\text{Цена рыночной корзины в базовом году}} \cdot 100\%$$

Поэтому считается, что дефлятор ВВП более точно измеряет общий уровень цен. Повышение индекса цен ВВП в данном году по сравнению с предыдущим годом указывает на инфляцию.

Темп инфляции исчисляется следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{ИЦ ВВП текущего г.} - \text{ИЦ ВВП прошлого г.}}{\text{ИЦ ВВП прошлого г.}} \cdot 100\%$$

Важным макроэкономическим показателем является процентная ставка - плата за деньги, предоставляемые в кредит. Существует множество процентных ставок. Их дифференциация связана с риском, на который идет заимодавец. Риск возрастает с увеличением срока кредита, при обращении за кредитом малоизвестного предпринимателя. Мелкая фирма уплачивает обычно более высокую ставку, чем крупная. Дифференциация осуществляется и для потребителей (в США, к примеру, ссуды под недвижимость составляют 10-11 %, на покупку товаров длительного пользования - 15-18%, а по некоторым видам - до 36%). Однако в основе процентной ставки лежит соотношение спроса и предложения, то есть рыночный механизм.

Единственная ставка, контролируемая государством - это учетная ставка процента, по которому центральный банк предоставляет ресурсы коммерческим банкам.

Различают номинальную и реальную процентные ставки:

Реальная ставка = Номинальная ставка - Темп
процента процента инфляции .

К примеру, если банк предоставляет кредит и взимает 15%, а темп инфляции составляет 10%, то реальная ставка процента равна 15-10=5%.

Весьма важным показателем является занятость - численность взрослого трудоспособного населения, имеющего работу. Безработица - численность взрослого трудоспособного населения, которое не имеет, но желает иметь работу и находится в ее поисках. Общая численность занятых вместе с безработными составляет понятие "рабочая сила" - это все, кто может трудиться и трудится, кто занимается домашним хозяйством, кто ведет самостоятельное дело, кто ищет работу.

Норма безработицы = $\frac{\text{Количество безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} \cdot 100\%$.

И наконец, самый главный макроэкономический показатель - сколько общество производит продукции и услуг за определенный период. Существуют различные методы его подсчета, но идеального пока нет. По применяемой в развитых странах и ООН методике таким показателем является валовый национальный продукт (ВНП) - суммарная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год.

Разработаны методы подсчета ВНП по расходам на создание в стране продукции и по доходам, полученным в результате ее производства.

а) Расчет ВНП методом "потока расходов":

$$\text{ВНП} = C + J + G_g + X .$$

где C - расходы на потребление (расходы домашних хозяйств на различные виды товаров и услуг - хлеб, сахар, обувь, телевизоры и т. д.);

J - расходы на инвестиции;

G_g - расходы государства на производство товаров и услуг

(электростанции, школы, больницы, библиотеки и т. д.). Как правило, услуги государственного сектора оцениваются по издержкам, а не по рыночным ценам; X - чистый экспорт, который рассчитывается как разница между экспортом и импортом.

Следует иметь в виду, что валовые инвестиции состоят из чистых (на покупку оборудования нового оборудования) и затрат на возмещение выбытого оборудования. Валовые инвестиции включают в себя три компонента: все покупки машин, оборудования, станков; все строительство (в том числе и жилищное) и изменение запасов.

Кроме того, хотя трансфертные платежи (выплаты пенсионерам, безработным и др.) представляют собой часть государственных расходов, но поскольку они не приводят к увеличению продукции, то в ВВП не включаются.

б) Расчет ВВП методом "потока доходов":

Различают 4 компонента факторного дохода: заработная плата, рента, процент и прибыль.

Зарботная плата - оплата труда рабочих и служащих плюс дополнительные выплаты по социальному обеспечению, социальному страхованию.

Рента - доход в результате сдачи в аренду земли, помещений, жилья.

Процент - плата за денежные капитал, то есть процент по кредитам, по вкладам в банк и т. д.

Прибыль - доход, получаемый владельцами индивидуальных хозяйств, партнерств, кооперативов (некорпоративная прибыль) и корпорациями. Корпоративная прибыль подразделяется на дивиденды (распределяемая прибыль) и на прибыль, идущую на расширение производства (нераспределяемая).

Сумма всех доходов по факторным затратам представляет собой национальный доход. Чтобы национальный доход определять по рыночным ценам, добавляются косвенные налоги - получается чистый национальный продукт (ЧНП) по рыночным ценам.

Имеется еще одна часть стоимости продукции, которая как доход не принадлежит никому из собственников факторов производства. Это - амортизационные отчисления, идущие на возмещение потребленных в производстве капитальных товаров. Добавив их к ЧНП, получают ВВП.

Пример: ВВП США 1988 г., определенный методами "потока расходов" и "потока доходов".

Таблица 2

Вид расхода	млрд. долл.	Источники дохода	млрд. долл.
1. Потребление (С)	3235	1. Зарплата, включая доход хозяев-единоличников	3235
2. Инвестиции (J)	750	2. Рента	16
3. Государственные расходы (G _г)	969	3. Прибыль корпораций	328
4. Чистый экспорт (X)	-74	4. Процент	393
		Итого национальный доход	3972
		5. Косвенные налоги	395
		Итого ЧНП	4367
		6. Амортизационные отчисления	513
В с е г о : ВВП	4880		4880

Для того, чтобы избежать повторного счета, в ВВП не включают промежуточные товары - продукцию, которая предназначена для переработки или дальнейшей продажи конечному пользователю: сырье, вспомогательные материалы, топливо. К примеру, бензин, покупаемый автозаправочной станцией или фермером для сельскохозяйственной техники - промежуточный продукт, а приобретаемый автотуристом - конечный. Овощи, покупаемые населением - конечный продукт, а рестораном - промежуточный.

Производственный процесс охватывает несколько стадий, на каждой из которых созданной стоимости добавляется дополнительная - добавленная стоимость. На практике при подсчете ВВП во избежание повторного счета суммируют добавленные стоимости, созданные в производстве.

Для оценки жизненного уровня в стране используется показатель реального (с учетом индекса цен) ВВП на душу населения.

Однако ВВП не дает все же полного представления о качестве жизни. В связи с этим в 70-е годы В.Нордхаус и Дж.Тоббин выдвинули идею о чистом экономическом благосостоянии - этот показатель должен скорректировать то, что упущено в ВВП, и отражать все то, что способствует увеличению благосостояния и качества жизни: использование свободного времени для повышения образования, воспитания детей, труд домашних хозяек по консервированию овощей и т.д.; средняя продолжительность жизни, детская смертность, естественный прирост населения.

И наконец, отметим еще один важный показатель - валовой внутренний продукт (ВВП). Он включает продукцию и услуги, произведенные непосредственно внутри страны с использованием факторов производства данной страны. Он широко используется для сопоставления уровней развития экономики различных стран. При этом мерилом благосостояния выступает ВВП на душу населения, а измерителем производительности труда - ВВП на одного работника.

3. Экономический рост и его проблемы.

Экономический рост, полная занятость и стабильные цены - самые важные цели общества. При этом первый является исходным для осуществления других.

Экономический рост можно определить как стабильное увеличение производительных сил экономики. Чем больше произведено товаров, тем выше жизненный уровень. Наиболее точно экономический рост отражается показателем реального ВВП на душу населения.

История развития экономики знает два основных типа экономического роста. Исторически первый - экстенсивный тип. Его сущность заключена в том, что увеличение объемов производства достигается за счет использования большего количества факторов производства: работников, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов, оборудования.

Второй - интенсивный тип экономического роста характеризуется тем, что прирост производства обеспечивается применением более совершенных факторов: более совершенной технологии, более квалифицированной рабочей силы, то есть на основе НТП.

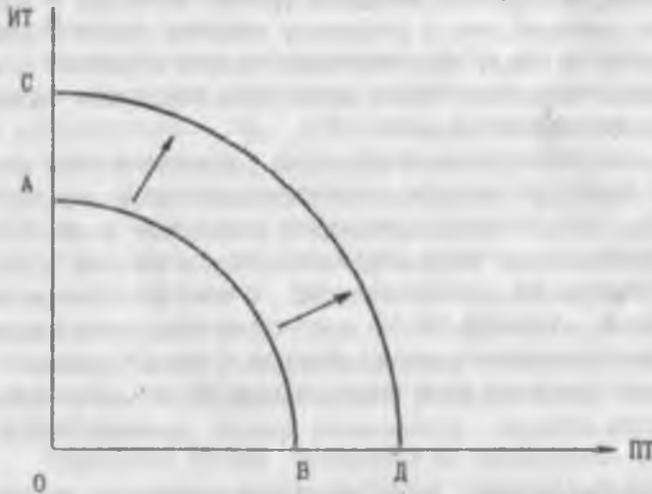
В экономической действительности сосуществуют оба типа, поэтому обычно говорят о преимущественно интенсивном или преимущественно экстенсивном типе экономического роста. По примерным данным

в СССР прирост национального дохода в 70-80-е годы на треть обеспечивался за счет интенсивных факторов, в развитых странах Западной Европы, США, Японии - наполовину.

Темпы экономического роста определяются его ресурсами, к которым относятся: а) количество и качество природных ресурсов страны; б) количество и качество трудовых ресурсов; в) ресурсы капитала; г) технологии.

Эти ресурсы выступают в качестве факторов предложения. Два следующих фактора - достаточный уровень совокупных расходов и эффективность распределения ресурсов - в качестве факторов спроса, существенных для реализации способностей экономики к росту.

Все эти факторы взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом. Общее представление об этом дает кривая производственных возможностей, представленная следующим графиком:



ИТ - инвестиционные товары; ПТ - потребительские товары.

Рис. 16. Кривая производственных возможностей

Представленная кривая отражает максимальное количество вариантов разнообразной продукции, которая может быть произведена при данном количестве и качестве природных, трудовых ресурсов и основного капитала при данном технологическом потенциале. Экономии-

ческий рост определяется смещением кривой вправо, от АВ к СД. Рост количества и качества ресурсов и совершенствование технологии обеспечивают возможность такого сдвига; полная занятость и оптимальное распределение ресурсов существенны для его реализации. Каждая точка кривой производственных возможностей представляет некий максимальный объем производства указанных двух видов продукта. Общество должно определить, какую комбинацию этих продуктов оно желает: больше инвестиционных товаров означает меньше потребительских и наоборот. Ограниченность людских и материальных ресурсов делает неосуществимой всякую комбинацию, оказывающуюся в точке, расположенной правее кривой. Выбор экономикой позиций на кривой производственных возможностей для данного момента способствует определению положения кривой в будущем. Выбор в пользу потребительских товаров увеличит жизненный уровень населения в данный период, но приведет лишь к умеренному смещению кривой вправо в будущем. Выбор в пользу инвестиционных товаров ограничит рост жизненного уровня сегодня, но будет иметь своим следствием гораздо большее смещение кривой вправо.

Однако возможность экономики полностью реализовать свой производственный потенциал ограничивается факторами спроса и распределения, то есть прирост производственного потенциала реализуется, если только совокупные расходы увеличиваются в степени, достаточной для поддержания полной занятости, и если дополнительные ресурсы эффективно используются, с тем, чтобы обеспечить максимально возможное увеличение выпуска продукции. Таким образом, в действительности кривая реальной экономической деятельности будет находиться внутри площади, ограниченной кривой производственных возможностей.

Далее возникает вопрос: какие темпы наиболее благоприятны для общества? На первый взгляд, ответ прост: чем больше произведено продукции и оказано услуг, тем лучше. Но здесь прежде всего важна структура созданного продукта. Если слишком высок удельный вес капитальных товаров (средств производства), военной техники, то стоит задуматься, насколько это необходимо и рационально, не пора ли уменьшить темпы для осуществления структурных изменений в производстве, а также, не стоит ли позаботиться и о качестве. И, наконец, цена высоких темпов роста определяется стоимостью израсходованных ограниченных ресурсов и затратами на образующиеся от-

ходы. В последнее время экономисты, социологи и многие другие ученые выражают все более серьезные опасения по поводу истощения ресурсов Земли и загрязнения окружающей среды.

Таким образом, проблема определения величины оптимальных темпов экономического роста - одна из сложнейших в экономической теории и практике.

В защиту экономического роста обычно приводят следующие доводы:

1) экономический рост способствует решению дилеммы потребностей - возможностей;

2) проблемы окружающей среды весьма слабо связаны с экономическим ростом;

3) экономический рост - единственное средство для достижения большего равенства в доходах;

4) он может сделать больше для обеспечения "хорошей жизни", чем стагнация (застой).

Стимулирование экономического роста, по мнению разных экономистов, может быть обеспечено различными методами государственного регулирования. Так, кейнсианцы рассматривают экономический рост преимущественно с точки зрения факторов спроса. Низкие темпы роста они объясняют неадекватным уровнем совокупных расходов, который не обеспечивает необходимого прироста ВВП. Для увеличения совокупного спроса они предлагают увеличить государственные расходы, заработную плату, выплаты пособий, для стимулирования спроса на инвестиционные товары - снизить процент, уменьшить налоги. А для того же, чтобы высокий уровень капиталовложений не приводил к инфляции, они предлагают ограничение правительственных расходов и потребления.

Сторонники теории, основанной на предложении, делают упор на факторы, повышающие производственный потенциал экономической системы.

4. Экономические циклы

Первый циклический кризис поразил Великобританию в 1825 г. Это событие было неожиданным, так как предполагался долговременный экономический рост. Экономика США между 1854 и 1986 гг. прошла через 30 деловых циклов.

Таким образом, жизнь показала, что экономическое развитие

имеет не простой и линейный характер, а сложный циклический.

Циклы характеризуют периодические взлеты и падения экономической активности, экономической конъюнктуры (совокупности условий, взятых в их взаимной связи).

Существуют циклы темпов, капитальных вложений, инноваций, промышленные и др. Но есть циклы, выражающие движение наиболее важных агрегатов экономики. Среди этих форм циклов выделяют: столетние, длинноволновые (50-60 лет; их еще называют волнами Кондратьева Н. Д. - по имени известного российского экономиста /1892-1938/), "циклы Кузнеца" (Саймон Кузнец /1901-1985/ - известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии, выходец из России) - строительные циклы (15-20 лет; классический деловой цикл - цикл Маркса-Жуглара (раньше - 7-11 лет, в настоящее время - 5-7 лет); малые циклы, циклы запасов (2-3 года), сезонные, "бумы" перед праздниками.

Причины циклов называют самые разные: воздействие на людей пятен на солнце, воздействие атмосферных факторов на урожай и деятельность человека, соответствие оптимизма и пессимизма в деятельности людей, недостаточность потребляемого дохода по сравнению с произведенным, сокращение спроса на средства производства из-за чрезмерно быстрого роста промышленности, экспансия и ограничения банковского кредита и движение учетной ставки, избыток сбережений и недостаток инвестиций, выпуск слишком большого количества денег и др.

Очевидно, что многие причины взаимосвязаны и взаимно дополняют друг друга, некоторые - относятся к разным формам циклов.

Остановим свое внимание на классическом деловом цикле. Его причинами, по мнению большинства экономистов (наиболее глубоко их исследовал К. Маркс), являются следующие.

Научно-технический прогресс вызывает рост органического состава капитала - увеличение доли стоимости средств производства по отношению к стоимости рабочей силы. Это приводит к падению нормы прибыли. Тогда предприниматели пытаются компенсировать последнее ростом массы прибыли, увеличивая размеры капитала и производство. В результате производство выходит за пределы возможностей общественного потребления, рыночного спроса. Когда это доходит до существенного разрыва, возникает кризис перепроизводства. Кризис, с одной стороны, разрушительная сила, с другой-

он выполняет оздоровительную функцию. Во время депрессии происходит падение цен, производство становится невыгодным, не приносит средней прибыли. Единственный выход из сложившейся ситуации - обновление основного капитала, что позволяет удешевить изготовление продукции, сделать ее прибыльной и выйти на новый, более высокий уровень производства. Таким образом, кризис - всегда образует исходный пункт для новых крупных вложений капитала.

Современная трактовка экономического цикла сформировалась в течение длительной эволюции. Она включает в себя следующие особенности.

1. Экономический цикл представляет собой единый процесс, последовательно проходящий через фазы кризисов и подъемов. Предметом исследования должен быть весь цикл, а не его отдельные фазы.

2. Цикл представляется многокомпонентным процессом. Обнаруживаются существенные различия в циклическом движении статистических рядов (инвестиций, потребительских расходов, товарно-материальных запасов и др.). Поэтому общее колебательное движение складывается из многих колебательных составляющих с различными периодами и механизмами колебаний.

3. Возобладал взгляд на цикл, как на колебание, происходящее вокруг положения равновесия. И это считается нормальным и желательным для экономики.

Колебания всегда происходят вокруг некоего среднего, но не всегда считалось, что среднее совпадает с равновесным. Экономическое равновесие ранее ассоциировалось с полной занятостью. Но так как средняя за цикл занятость никогда не бывает полной, циклические колебания виделись не вокруг, а ниже положения равновесия. Понятия среднего и равновесного начинают совпадать, когда Кейнс доказал возможность равновесия при неполной занятости.

4. Циклические колебания происходят вокруг трендовой траектории роста (кривой долговременного экономического роста), причем в значительной мере независимо от последнего. В течение длительного времени колебательный и поступательный типы движения рассматривались взаимосвязанно, как стороны единого процесса. Только в 50-е годы нынешнего столетия произошло размежевание теории цикла и теории экономического роста.

5. Цикл рассматривается не только как предмет изучения, но и

имеет не простой и линейный характер, а сложный циклический.

Циклы характеризуют периодические взлеты и падения экономической активности, экономической конъюнктуры (совокупности условий, взятых в их взаимной связи).

Существуют циклы темпов, капитальных вложений, инноваций, промышленные и др. Но есть циклы, выражающие движение наиболее важных агрегатов экономики. Среди этих форм циклов выделяют: столетние, длинноволновые (50-60 лет; их еще называют волнами Кондратьева Н. Д. - по имени известного российского экономиста /1892-1938/), "циклы Кузнец" (Саймон Кузнец /1901-1985/ - известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии, выходец из России) - строительные циклы (15-20 лет; классический деловой цикл - цикл Маркса-Жуглара (раньше - 7-11 лет, в настоящее время - 5-7 лет); малые циклы, циклы запасов (2-3 года), сезонные, "бумы" перед праздниками.

Причины циклов называют самые разные: воздействие на людей пятен на солнце, воздействие атмосферных факторов на урожай и деятельность человека, соответствие оптимизма и пессимизма в деятельности людей, недостаточность потребляемого дохода по сравнению с произведенным, сокращение спроса на средства производства из-за чрезмерно быстрого роста промышленности, экспансия и ограничения банковского кредита и движение учетной ставки, избыток сбережений и недостаток инвестиций, выпуск слишком большого количества денег и др.

Очевидно, что многие причины взаимосвязаны и взаимно дополняют друг друга, некоторые - относятся к разным формам циклов.

Остановим свое внимание на классическом деловом цикле. Его причинами, по мнению большинства экономистов (наиболее глубоко их исследовал К. Маркс), являются следующие.

Научно-технический прогресс вызывает рост органического состава капитала - увеличение доли стоимости средств производства по отношению к стоимости рабочей силы. Это приводит к падению нормы прибыли. Тогда предприниматели пытаются компенсировать последнее ростом массы прибыли, увеличивая размеры капитала и производство. В результате производство выходит за пределы возможностей общественного потребления, рыночного спроса. Когда это доходит до существенного разрыва, возникает кризис перепроизводства. Кризис, с одной стороны, разрушительная сила, с другой-

он выполняет оздоровительную функцию. Во время депрессии происходит падение цен, производство становится невыгодным, не приносит средней прибыли. Единственный выход из сложившейся ситуации - обновление основного капитала, что позволяет удешевить изготовление продукции, сделать ее прибыльной и выйти на новый, более высокий уровень производства. Таким образом, кризис - всегда образует исходный пункт для новых крупных вложений капитала.

Современная трактовка экономического цикла сформировалась в течение длительной эволюции. Она включает в себя следующие особенности.

1. Экономический цикл представляет собой единый процесс, последовательно проходящий через фазы кризисов и подъемов. Предметом исследования должен быть весь цикл, а не его отдельные фазы.

2. Цикл представляется многокомпонентным процессом. Обнаруживаются существенные различия в циклическом движении статистических рядов (инвестиций, потребительских расходов, товарно-материальных запасов и др.). Поэтому общее колебательное движение складывается из многих колебательных составляющих с различными периодами и механизмами колебаний.

3. Возобладал взгляд на цикл, как на колебание, происходящее вокруг положения равновесия. И это считается нормальным и желательным для экономики.

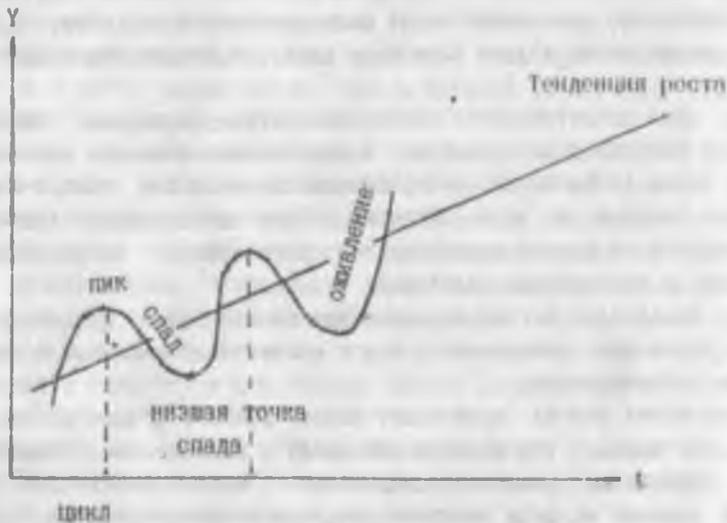
Колебания всегда происходят вокруг некоего среднего, но не всегда считалось, что среднее совпадает с равновесным. Экономическое равновесие ранее ассоциировалось с полной занятостью. Но так как средняя за цикл занятость никогда не бывает полной, циклические колебания виделись не вокруг, а ниже положения равновесия. Понятия среднего и равновесного начинают совпадать, когда Кейнс доказал возможность равновесия при неполной занятости.

4. Циклические колебания происходят вокруг трендовой траектории роста (кривой долговременного экономического роста), причем в значительной мере независимо от последнего. В течение длительного времени колебательный и поступательный типы движения рассматривались взаимосвязанно, как стороны единого процесса. Только в 50-е годы нынешнего столетия произошло размежевание теории цикла и теории экономического роста.

5. Цикл рассматривается не только как предмет изучения, но и

как объект управления. При этом, когда господствовали представления об эффективности свободной конкуренции, провозглашалось невмешательство государства в экономику. В период зарождения кейнсианства – обязательное антикризисное регулирование. В настоящее время необходимость государственного вмешательства не подвергается сомнению, дискутируется лишь вопрос о путях и интенсивности вмешательства. Считается, что здесь надо быть осторожными, поскольку антициклические мероприятия чреваты непредсказуемыми последствиями, которые могут проявиться лишь спустя несколько лет.

Как правило, выделяют 4 фазы экономического цикла. На рис.17 показан идеализированный экономический цикл.



где: Y – уровень экономической активности, t – время.

Рис. 17. Экономический цикл.

Пик характеризуется тем, что в экономике полная занятость и производство работает на полную мощность. Уровень цен имеет тенденцию к повышению. Рост деловой активности прекращается.

На фазе спада производство и занятость сокращаются, но цены обычно не поддаются тенденции снижения.

Низшая точка спада или депрессия характеризуется тем, что производство и занятость, достигнув самого низкого уровня, начинают вновь выбираться "со дна". При длительной депрессии цены падают.

В фазе оживления уровень производства и занятость растут. По мере оживления уровень цен может начать повышаться до тех пор, пока не возникает полная занятость и производство не начинает работать на полную мощность.

Экономический цикл по-разному влияет на отдельные секторы экономики. От спада больше всего страдают отрасли, выпускающие средства производства и товары длительного пользования. Особо уязвима строительная промышленность. Это объясняется тем, что когда экономика начинает испытывать трудности, производители перестают приобретать более современное оборудование и строить новые заводы. Фирмы используют наличные мощности, ремонтируют имеющееся оборудование. Поэтому инвестиции в средства производства резко сокращаются. Также приходится сокращать и семейный бюджет, прежде всего за счет товаров длительного пользования.

По-другому обстоит дело с пищевыми продуктами и одеждой - товарами кратковременного пользования. Эти покупки надолго откладывать нельзя: семья должна есть и одеваться. Хотя количество данных покупок и уменьшится, но не в такой мере, как товаров длительного пользования.

Другая картина с ценами. Большинство отраслей промышленности, производящих инвестиционные товары и товары длительного пользования, отличаются высокой концентрацией, когда на рынке господствует сравнительно небольшое количество крупных фирм. Они обладают определенной монопольной властью, чтобы в течение определенного периода противодействовать понижению цен, ограничивая выпуск продукции из-за падения спроса. Поэтому-то уменьшение спроса оказывает воздействие здесь главным образом на производство и занятость.

Обратное явление наблюдается в отраслях, выпускающих товары кратковременного пользования: они довольно конкурентоспособны и характеризуются низкой концентрацией. Поэтому падение спроса больше отражается на ценах, чем на уровне производства.

5. Безработица

Важнейшей макроэкономической проблемой, формой проявления макроэкономической нестабильности выступает безработица. Последнее десятилетие она характеризуется следующими данными:

Уровень безработицы, % Таблица 3

Годы	США	Англия
1983	9,5	12,5
1985	7,1	11,2
1987	6,1	10,2
1989	5,2	6,4
1990	5,2	5,7

Процесс вытеснения рабочей силы прежде всего идет в традиционных отраслях - текстильной, кожевенно-обувной, металлургической, судостроении. От безработицы особенно страдает молодежь (в США, хотя доля молодежи от 16 до 19 лет составляет 6,3 % рабочей силы, уровень безработицы - свыше 17%, среди негритянской молодежи этот уровень - почти 30%).

Причины безработицы наиболее глубоко исследовал К.Маркс. Он показал, что под влиянием НТП доли стоимости рабочей силы в капитале уменьшается. Поэтому рабочие становятся излишними не абсолютно, а относительно - относительно потребности капитала в рабочей силе. Одним из ярких подтверждений этого является парадокс, когда, с одной стороны, имеется "лишняя" рабочая сила, а с другой - незагруженные производственные мощности. Следовательно, по мнению Маркса, глубинной причиной парадокса выступают капиталистические товарно-денежные (рыночные) отношения.

В современных западных учебниках по экономической теории безработица рассматривается как имеющийся факт, с которым приходится считаться. Объяснение его видят главным образом во взаимодействии рыночного спроса и предложения на рабочую силу.

Различают 3 типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная - положение между работами: рынок труда функционирует неповоротливо, "со скрипом", не приводя в соответствие ко-

личество рабочих и рабочих мест. Одни меняют работу добровольно, переходя с низкооплачиваемой на более высокооплачиваемую работу, ищут работу ближе к дому и т. д. Другие ищут работу из-за увольнения по тем или иным причинам. Третьи - временно теряют сезонную работу. Молодежь - впервые ищет работу. При этом одни находят работу, другие ее теряют и ищут. Поэтому фрикционная безработица считается неизбежной и в какой-то мере желательной (люди находят лучшую работу, происходит более рациональное распределение трудовых ресурсов, в результате создается больший реальный объем национального продукта).

Фрикционная безработица постепенно и незаметно переходит во второй тип - структурную. В структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые вызывают и изменения в структуре общего спроса на рабочую силу: спрос на некоторые профессии уменьшается или даже прекращается, на другие, прежде всего новые - увеличивается.

Существенное различие между фрикционной и структурной безработицей заключается в том, что первая носит более краткосрочный характер, вторая - более долговременный и поэтому считается более серьезной.

Циклическая безработица вызывается спадом в экономике. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, растет безработица.

Понятие "полная занятость" не означает абсолютного отсутствия безработицы. Поскольку фрикционная и структурная безработица считается неизбежной, то уровень безработицы при полной занятости, равный сумме фрикционной и структурной, называют естественным уровнем безработицы. Он предполагает сбалансированность в экономике рынков рабочей силы, то есть количество ищущих работу равно числу свободных мест.

Существует также частичная занятость (в официальной статистике все занятые неполный рабочий день входят в категорию полностью занятых). Так в США в 1988 г. около 17 млн. чел. работали неполный рабочий день по собственному желанию, 5 млн. чел. - хотели бы работать полный день, но не могли найти подходящую работу.

Чтобы считаться безработным, надо активно искать работу. Но существует значительное количество рабочих, которые безуспешно пытаются найти работу, теряют надежду. Они также не учитываются

официальной статистикой.

Интересны в связи с этим такие данные. Пособие по безработице в США выплачивается 26 недель, процент же безработицы с различной продолжительностью в 1982-1984 гг. (в среднем за год) составлял:

1-4 недели	2,4 %
5-14 недель	17,2 %
15-26 недель	34,5 %
27-39 недель	26,0 %
40 и более	19,9 %

Таким образом, почти половина безработных перестает получать пособие еще до того, как найдет работу.

Обнаружено, что если экономика успешно развивается и уровень безработицы соответственно понижается, то в определенный момент, прежде чем будет достигнута полная занятость, цены начинают повышаться. В качестве причины выдвигают давление профсоюзов с целью увеличения заработной платы.

Когда экономистами был отмечен данный факт, то они пришли к уточнению понятия "естественный уровень безработицы". Это такой уровень, который согласуется с нормальным движением реальной заработной платы. Более низкий уровень безработицы означает, что существует избыточный спрос на рабочую силу, который будет способствовать росту реальной заработной платы. Более высокий - свидетельствует об избыточном предложении рабочей силы, что ведет к понижению заработной платы. Естественная норма безработицы не устанавливается как жестко фиксированная величина. В США она оценивается на уровне 5-6%.

Показатель естественной нормы безработицы используется при определении экономических потерь в обществе, вызванных безработицей. Артур Оукен (1929-1980, экономический советник в администрации Л. Джонсона) математически выразил отношение между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП. Он исходил из того, что, когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто хочет и может работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно. Закон Оукена показывает, что если фактический уровень безработицы превышает естественный на 1%, то отставание объема ВВП составит 2,5%. (Например, в год спада в 1983 г. в США уровень безработицы достиг 9,5%, что на 3,5% больше естественного уровня в 6%. Умножив 3,5

на 2,5 /коэффициент Оукена/ получаем 8,75%. ВВП в 1983 г. составлял 3300 млрд. долл. Следовательно, экономика потеряла продукции на 290 млрд. долл. ($3300 \cdot 8,75 : 100$).

Безработица - очень тяжелое явление. Для трудящихся - это потеря дохода, снижение уровня жизни. Для общества в целом - недополучение ВВП, рост преступности, психических заболеваний, самоубийств. Поэтому в целях смягчения данной проблемы государство предпринимает ряд мер: поощряется занятость, практика "разделения рабочих мест" (когда одно и то же место предоставляется 2 рабочим с понижением заработной платы, при этом фирмам в таком случае предоставляются налоговые льготы), выплачивается пособие по безработице (в США оно составляет в среднем 36% средней заработной платы, но довольно сильно различается по штатам), практикуется досрочный выход на пенсию.

Массовая безработица приводит к бурным социальным и политическим конфликтам. Поэтому ученые-экономисты также пытаются найти решение данной проблемы. Рассмотрим некоторые теории занятости.

В соответствии с классической (и неоклассической) теорией чистый капитализм способен обеспечить практически постоянную занятость. Этот вывод основывается на законе Сэя (сам процесс производства товаров создает доход, в точности равный стоимости произведенных товаров), предположении об эластичности цен и заработной платы, тезисе о том, что занятость определяется законами спроса и предложения.

Данные идеи можно проиллюстрировать на следующем упрощенном графике.

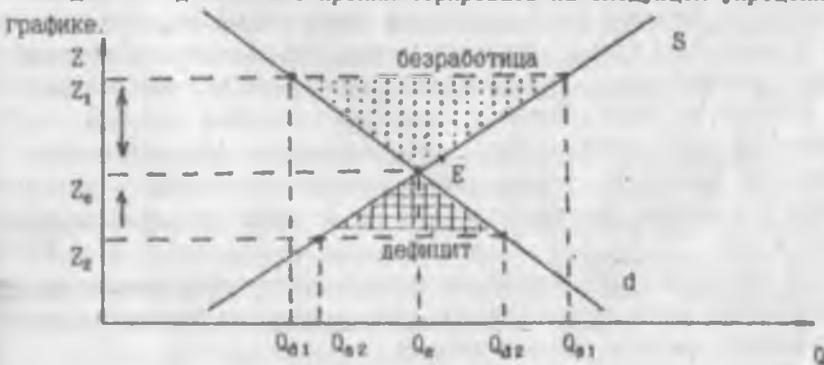


Рис. 18. Равновесие на рынке труда

Z - уровень заработной платы, Q - количество рабочих,
 s - предложение рабочей силы, d - спрос на рабочую силу.

При заработной плате, соответствующей точке E , на рынке труда создается равновесие: с одной стороны, все, кто ищет работу при данной величине заработной платы (Z_0), ее находят; с другой стороны - предприниматели в состоянии найти именно то количество рабочей силы, которое намерены использовать при данных расходах на заработную плату. Следовательно, точка E характеризует полную занятость.

Если же заработная плата (Z_1) выше равновесного состояния, то предложение труда больше спроса на величину ($Q_{d1} - Q_{s1}$). Возникает безработица, заработная плата падает до Z_0 . При заработной плате (Z_2) ниже равновесного состояния спрос на рабочую силу больше предложения на величину ($Q_{d2} - Q_{s2}$). Возникает дефицит рабочей силы, заработная плата повышается до Z_0 .

Так рыночный механизм действует в направлении равновесия. А причины безработицы, по мнению сторонников классической теории, - государственное вмешательство, деятельность профсоюзов, установление обязательного минимума заработной платы.

Кейнсианская же теория ставит под сомнение положение об эластичности цен и заработной платы, исходя из практических и теоретических соображений. Ее сторонники утверждают, что наличие профсоюзов и монополий, законодательства о минимальной ставке заработной платы и масса других факторов, по существу устраняют возможность снижения цен и заработной платы, более того, снижение цен и заработной платы уменьшает доход, а значит, совокупный спрос, следовательно, производство и спрос на труд. Они считают, что существует такая цепочка взаимосвязей: снижение зарплаты ---> сокращение совокупного спроса ---> сокращение производства ---> уменьшение занятости ---> еще большее сокращение спроса ---> дальнейшее сокращение производства ---> еще большее уменьшение занятости и т. д.

В направлении сокращения совокупного спроса действует и психологический закон отставания потребления от роста доходов* (рост сбережений), а также высокий процент.

Отсюда кейнсианцы приходят к выводу о необходимости госу-

дарственного регулирования (проведения экспансионистской политики /политики расширения/ и рестриктивной /политики ограничения/ - о чем говорилось ранее).

В конце 50-х годов XX века английский экономист О.Филлипс обнаружил зависимость между уровнем безработицы и приростом заработной платы. Анализируя данные за 100 лет, он установил, что они имеют стойкую отрицательную связь.

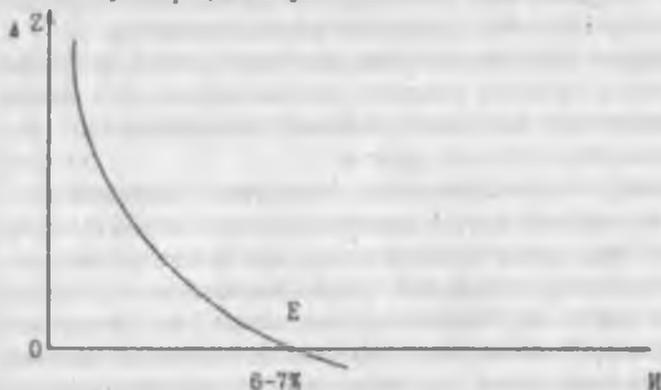


Рис. 19. Исходная кривая Филлипса:

ΔZ - прирост заработной платы (в %);

$И$ - уровень безработицы (в %).

Филлипс определил, что при 6-7% безработицы уровень заработной платы стабилен: в точке E $\Delta Z = 0$. Когда безработица уменьшается ниже 6-7%, то уровень заработной платы повышается, причем темпы прироста заработной платы увеличиваются по мере приближения безработицы к минимальному значению. В условиях же массовой безработицы (больше 7%) уровень заработной платы снижается (ΔZ меньше 0).

Однако прирост заработной платы увеличивает издержки предпринимателей. Кроме того, по мере приближения к полной занятости предприниматели испытывают все большие трудности в приобретении рабочей силы, а профсоюзы становятся "более агрессивными" в требованиях повышения заработной платы, что еще больше увеличивает издержки производства. Возникает инфляция.

6. Инфляция

Инфляция - один из самых сложных и тяжелых факторов макроэкономической нестабильности.

Существует много определений данного явления, наиболее распространенное таково: инфляция - это повышение общего (среднего) уровня цен в экономике.

Различают следующие виды инфляции. "Ползучая" или умеренная - рост цен от 3 до 10% в год. Стоимость денег сохраняется.

"Галопирующая" или открытая инфляция - цены растут от 20 до 200% в год. Деньги начинают ускоренно материализоваться в товары и уже не одалживаются. Имеющиеся сбережения обесцениваются. Одновременно уменьшается стоимость долгов.

Гиперинфляция - количество денег и цены растут астрономическими темпами. Расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим. Разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев населения. Возникает "инфляционный психоз": люди, чтобы опередить рост цен, гоняются за покупками, это усиливает давление на инфляцию, она начинает "кормить сама себя". А рабочие требуют повышения номинальной заработной платы, их поддерживают профсоюзы. Администрация фирмы для компенсации потерь поднимает цены. Стоимость жизни увеличивается... Жесткая инфляция способствует тому, что усилия направляются не на производственную, а на спекулятивную деятельность. Нормальные экономические отношения нарушаются. Гиперинфляция ведет общество к экономическому, социальному и политическому хаосу.

В целом последствия инфляции таковы:

1) она перераспределяет доходы. Теряют люди, получающие фиксированные доходы: служащие государственного сектора, пенсионеры и др. Люди, живущие на нефиксированные доходы могут выиграть, если их номинальный доход будет расти быстрее роста цен. Выигрывают работники тех предприятий, где сильные профсоюзы - обычно в развивающихся отраслях. Они добиваются опережающего роста заработной платы. Страдают рабочие, занятые в нерентабельных отраслях. Выигрывают управляющие фирм и другие получатели прибылей, если цены на готовую продукцию их фирм растут быстрее, чем цены на ресурсы. Инфляция "наказывает" владельцев сбережений и приносит выгоды получателям займов за счет кредиторов;

2) воздействие инфляции на экономический рост остается дис-

куSSIONНЫМ. Одни считают, что она вредна, рождает неуверенность и тормозит программы инвестиций. Другие утверждают, что слабая инфляция содействует экономическому росту, так как рост цен порождает оптимизм в прогнозах получения прибылей:

3) приводит к дефициту платежного баланса - увеличивается импорт и сокращается экспорт;

4) происходит падение реального процента;

5) цены государственных предприятий, как правило, отстают от рыночных, отсюда возникает дисбаланс частного и общественных секторов;

6) характерной становится ускоренная материализация денежных средств.

Поскольку последствия инфляции тяжелы для общества в целом, ученые экономисты разрабатывают методы борьбы с ней.

Представители кейнсианского направления считают, что причина инфляции - избыточный спрос (так называемая "инфляция спроса"). Она вызвана государственным регулированием, направленным на поддержание высокого уровня занятости (увеличение государственных расходов, уменьшение налогов и т. д., о чем уже говорилось ранее).

В 1960-е годы макроэкономическая политика была основана на представлении, что существует определенный компромисс между инфляцией и безработицей. Эта альтернативная зависимость, которая называется инфляционной кривой Филлипса показана на рис. 20.

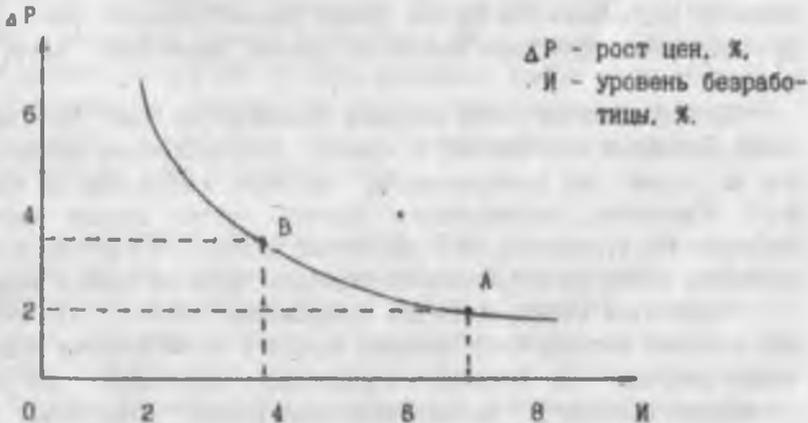


Рис. 20. Инфляционная кривая Филлипса

При существовании экономических взаимозависимостей, выраженных в кривых Филлипса, невозможно достижение полной занятости без инфляции, то есть необходим компромисс между инфляцией и безработицей.

В 1961 г. экономическая ситуация в США была сходна с точкой А: примерно 7% безработица и 2% инфляция. В течение последующих 8 лет политика государства, стимулируя экономический рост, привела к сокращению безработицы до 3,5% ценой увеличения инфляции до 5,5%. В 1969 г. администрация Никсона посчитала темпы инфляции слишком высокими и стала проводить рестриктивную политику. Результатом был рост безработицы (почти до 60%), но инфляция практически не сократилась. Возникла стагфляция.

Оказалось, что легко двигаться вверх по кривой Филлипса - сокращая безработицу и увеличивая инфляцию. Но при сокращении совокупного спроса безработица быстро возвращается к прежнему уровню, а избавиться от высоких темпов инфляции очень трудно. К 1975 г. инфляция достигла более чем 9%, безработица - 8,5%.

Таким образом, в 70-е годы произошел одновременный рост инфляции и безработицы. Появилась новая разновидность кейнсианской модели - объяснение инфляции ростом издержек производства у предпринимателей ("инфляция издержек"). Причину этого видят в росте заработной платы, которого добиваются профсоюзы. Производители отвечают на это сокращением производства и уменьшением предложения. При неизменном спросе данный процесс вызывает рост цен. То есть здесь происходит борьба за доходы: заработная плата --- прибыль.

Другой причиной роста издержек производства может быть нарушение механизма предложения, к примеру непредвиденное увеличение цен на сырье или электроэнергию, на нефть или тарифы на транспорт. В качестве регулирующего фактора против первой причины предлагается ограничить рост заработной платы: ее рост не должен превышать роста уровня производительности труда на данной фирме.

Сторонники теории экономики предложения считают, что инфляцию вызывает государство, повышая налоги с целью покрыть возрастающие расходы на оборону, управление, социальные программы ("инфляция налогов"). Высокие налоговые ставки увеличивают издержки производства непосредственно, а также косвенно - через рост заработной платы. Это уменьшает возможности накопления, ин-

вестирования, тормозит производство, снижает предложение. Высокими налоговыми ставками государство "душит" производство. Метод борьбы с инфляцией очевиден: для содействия росту производства государство не должно устанавливать чрезмерно высокие налоги. При этом предложение будет расти, сближаясь со спросом, инфляция будет сокращаться. В то же время величина дохода государства не будет уменьшаться, а может даже расти. Данный тезис хорошо иллюстрирует кривая Лаффера (рис. 21).



Рис. 21. Кривая Лаффера

И наконец, сторонники монетаристской концепции видят главную причину инфляции в чрезмерном увеличении денежного предложения. Этот подход уже анализировался нами ранее, отметим лишь, что во главу угла они ставят уравнение обмена ($MV = PQ$) и в качестве борьбы с инфляцией считают необходимым поддерживать денежную массу на уровне роста 3-5% (то есть ожидаемых темпов роста ВВП).

В заключение отметим, что во всех представленных концепциях много общего, применяются они в зависимости от ситуации, но в чистом виде ни одна не используется.

7. Экономические функции государства

Существующие системы государственного регулирования экономики сложились в течение длительной эволюции. Вопрос о роли государства в экономике является дискуссионным не одну сотню лет. И в настоящее время имеются противоположные точки зрения. Представители неоклассического (консервативного) направления утверждают: наилучшее, что государство может сделать для экономики - не тро-

гать бизнес и дать рынку сделать свое дело ("let it be"). Последователи Кейнса считают, что механизм рыночного саморегулирования себя исчерпал, поэтому необходимо активное государственное регулирование.

В настоящее время в любой стране мира существует система государственного регулирования, но в каждой она имеет свои специфические особенности, отражающие национальное своеобразие страны, политические и социально-экономические принципы данного общества, а также конкретные задачи каждого этапа развития. Государство участвует в формировании макроэкономических процессов, решая макроэкономические проблемы, корректирует те "несовершенства", которые присущи рыночной экономике, ее механизму.

Важнейшие экономические функции государства таковы.

1. Создание и обеспечение действенности правовой основы для принятия экономических решений. Государство устанавливает "правила игры", регулирующие экономические отношения: формы и право собственности, условия заключения контрактов. Выполняет функции арбитра, применяет власть для наказаний и т. д.

2. Общество не может существовать без единой государственной денежной системы. Центральный банк в качестве государственного органа регулирует денежное обращение и координирует деятельность всей банковской системы.

3. Макроэкономическая стабилизация экономики. Государство осуществляет контроль за развитием промышленных циклов, уровнем занятости и инфляции, стимулированием экономического роста.

4. Защита конкуренции. Монополия деформирует совершенную конкуренцию, позволяет управлять ценами, извлекать большую выгоду в ущерб обществу в целом. Диктат производителя заменяет собой суверенитет потребителя. Результатом является нерациональное распределение экономических ресурсов.

Существуют два способа контроля над монополиями. В отношении "естественных" монополий, где технологические и экономические условия исключают возможность конкурентных рынков (городской метрополитен, связь, транспорт, снабжение электроэнергией) правительство образует государственные комиссии для регулирования цен и определения стандарта на предоставляемые услуги. Этот способ особенно характерен для отраслей инфраструктуры - продукция здесь имеет ярко выраженный характер коллективного пользования. Расп-

ространенной является, к примеру, государственная собственность на предприятия электроэнергетики, водоснабжения.

Второй способ - антимонопольное законодательство. Первый антитрестовский закон в США (Закон Шермана) был принят в 1890 г. Антитрестовская политика представляет собой попытки защитить и усилить конкуренцию путем создания препятствий для возникновения, использования или защиты монопольной власти. За нарушение антитрестовского законодательства в США, к примеру, установлены следующие виды уголовной и гражданской ответственности: максимальный размер штрафа за нарушение Закона Шермана составляет 100 тыс. долл. для частных лиц и до 1 млн. долл. для корпораций, максимальный срок тюремного заключения - 3 года. Фирмы или потребители, пострадавшие в результате нарушения антитрестовских законов, имеют право на возмещение своих потерь в трехкратном размере.

5. Перераспределение ресурсов. Говоря о преимуществах рыночной экономики, мы утверждали, что она способствует эффективному распределению ресурсов. Однако при этом не учитывались так называемые "побочные" эффекты, которые представляют собой выгоды или издержки индивида или группы людей, не являющихся участниками рыночной сделки.

Наиболее ярко издержки перелива проявляются при загрязнении окружающей среды. Производители при этом переносят часть своих затрат на население. Вред, приносимый здоровью жителей и требующий расходов на его восстановление, никак не компенсируется. Кроме того, данный процесс приводит к нарушению рыночного равновесия, искажению рыночного механизма, поскольку издержки производства фирм-производителей занижаются и происходит сдвиг равновесия. В таких случаях применяется два типа корректировочных мер: законодательные (фирмы под угрозой судебного преследования должны уничтожать отходы, осуществлять очистку вод, устанавливать дымоловители и т. д. Тогда издержки производства увеличиваются до реальных, равновесие восстанавливается) и особые налоги. Так происходит перераспределение ресурсов.

Однако перелив может принять форму выгоды. Производство и потребление определенных товаров или услуг может обусловить не требующие компенсации выгоды ("выгоды перелива"), созданные внешними факторами, третьими сторонами или обществу в целом. Классическим примером выгод перелива может служить образование. Оно прино-

сит выгоды индивидуальным потребителям и обществу в целом.

Существование выгод перелива означает, что рыночная кривая спроса, отражающая лишь выгоды частных лиц и фирм, занижает общую величину выгод. Рыночная система не обеспечивает достаточного образования, ресурсы на нужды образования поступают в недостаточном количестве.

Данная проблема решается тремя способами. Первый состоит в том, чтобы увеличить спрос путем обеспечения потребителей покупательной способностью, могущей быть использованной только на приобретение конкретного товара или услуги, с которыми связано возникновение выгоды перелива (к примеру, продовольственные талоны для семей с низкими доходами; магазинам, принимающим эти талоны, денежный их эквивалент компенсируется правительством; то же - с бесплатными медикаментами). Второй способ реализуется на стороне рыночного предложения - через субсидирование производителей. И наконец, третий способ характерен для условий, когда выгоды перелива чрезвычайно велики - правительство просто берет на себя финансирование таких отраслей или даже превращает их в собственность государства.

Государственная политика перераспределения ресурсов необходима также для обеспечения производства так называемых "общественных благ". К последним относятся, к примеру, оборона, охрана правопорядка, строительство тоннелей, дамб от наводнений и др. Рыночная система не берет на себя решение данных проблем. Существенным в плане товарно-денежных (рыночных) отношений является то обстоятельство, что нет способов отстранения индивидов от пользования выгодами общественных благ (ярким примером здесь является маяк). В связи с этим имеется специальный термин "едуший бесплатно" (a free rider) - это тот, кому удается пользоваться неким благом, требующим затрат на его производство, ничего не платя за него. Поскольку рыночная экономика не выделяет ресурсов на производство таких благ, обеспечить их должен государственный сектор, а финансирование их производства должно осуществляться с помощью системы налогов. Таким образом, и здесь происходит перераспределение ресурсов.

6. Перераспределение дохода и богатства. Рыночная экономика, как уже говорилось, воспроизводит существенное неравенство. Бедность среди общего изобилия является острой экономической и поли-

тической проблемой. В связи с этим государство берет на себя задачу уменьшить неравенство доходов. Это осуществляется с помощью трансфертных платежей (пособия остро нуждающимся, инвалидам, престарелым, безработным и др.), индексации доходов из-за роста цен, установления минимальной заработной платы, гарантированных цен на некоторые товары.

Итак, государство в современных странах играет большую экономическую роль, пытаясь решать три главные задачи: эффективность, справедливость и стабильность экономического развития. К числу наиболее важных инструментов государственного регулирования относятся: фискальная политика, денежная политика, политика регулирования доходов, социальная политика, внешнеэкономическая политика. Широкое распространение имеет и государственная собственность. Так, в Англии на государственный сектор приходится 25% валового внутреннего продукта, а также общего числа занятых, госсектор охватывает черную металлургию, добычу угля, средства связи, транспорт, аэрокосмическую промышленность, снабжение электричеством, газом. В США на долю государства приходится около 20% основного капитала, 40% всей земли, 42% всех электростанций, почтовое обслуживание и др.

Государственному регулированию присущи и недостатки. В таких случаях необходимо дерегулирование. Изменение границ государственного вмешательства в экономику - естественный процесс, связанный с жизнью экономики как сложнейшего организма. Государство и рынок должны дополнять друг друга.

В США, начиная с середины 70-х годов многие экономисты и политики настаивали на том, что процесс как социального, так и экономического регулирования зашел слишком далеко и стал бременем для экономики. В связи с этим начался процесс дерегулирования. Федеральное правительство прекратило устанавливать цены на нефть, на большую часть природного газа и бензина, тарифы авиационных и автотранспортных компаний.

Переход нашей страны к рыночной экономике - сложный, длительный и противоречивый социально-экономический процесс. Он не может осуществляться без регулирующей роли государства. Однако конкретные задачи, решаемые государством сегодня, должны значительно отличаться от тех, которые были в командно-административной системе.

Учебное издание

Ирина Петровна ПАВЛОВА

ОСНОВЫ ТЕОРИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Учебное пособие

Редактор В.М.МАКОСИЙ

ИБ № 163

**Подписано в печать 19.10.94. Формат 60x84 1/16.
Бумага писчая. Печ.л.5,8. Б.л.2,9. Тираж 1000.
Зак.548. РТП изд-ва СПбУЭФ. С 78.**

**Издательство Санкт-Петербургского университета
экономики и финансов
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д.21**