



РОССИЙСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
СОЦИАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

*Кафедра экономической теории и мировой
экономики*

**Конспект лекции
по учебной дисциплине «Экономика».**

Раздел №2 – «Микроэкономика»

Вопросы:

Тема 2.1. Теория производства

Тема 2.2. Рыночные структуры. Совершенная и несовершенная конкуренция.

Тема 2.3. Рынки факторов производства.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	3
Тема 2.1. «Теория производства»	4
Пункт 2.3.1. «Рынок труда и заработная плата»	4
Пункт 2.3.2. «Рынок капитала и процент	
Пункт 2.3.3. «Рынок земли и рента»	
Тема 2.2. «Рыночные структуры. Совершенная и несовершенная конкуренция»	4
Пункт 2.2.1. «Рыночные структуры. Их типы и определяющие признаки»	
Пункт 2.2.2. «Рынок совершенной конкуренции»	
Пункт 2.2.3. «Монополия и ее последствия»	
Пункт 2.2.4. «Монополистическая конкуренция и олигополия»	
Тема 2.3. «Рынки факторов производства. Формирование факторных доходов»	4
Пункт 2.3.1. «Рынок труда и заработная плата»	4
Пункт 2.3.2. «Рынок капитала и процент	
Пункт 2.3.3. «Рынок земли и рента»	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	62

Введение

Человеческая жизнь есть процесс удовлетворения разнообразных потребностей при помощи товаров и услуг. Каждый человек должен питаться, одеваться, иметь жилье, обставить квартиру, т.е. удовлетворять жизненно важные потребности. Кроме того, у него есть желание читать, путешествовать, общаться с другими людьми и т.д. Исполнение этих желаний делает жизнь удобнее и комфортнее.

Возможности удовлетворять потребности в каждом обществе различны. Страны располагают определенным потенциалом, который определяется наличием доступных природных и производственных материальных благ и способностями рабочей силы. Поэтому перед каждым обществом стоит задача обеспечить рациональное использование имеющихся природных и материальных ресурсов, рабочей силы и управленческих способностей для производства товаров и услуг в целях обеспечения наиболее полного удовлетворения потребностей. Эта деятельность осуществляется в рамках определенного организационного механизма, который формируется в зависимости от типа экономической системы страны.

Ограниченность ресурсов в обществе не позволяет достичь идеального удовлетворения потребностей. Непреложным является тот факт, что совокупность всех потребностей превышает производственные возможности всех ресурсов.

Мировая практика хозяйствования дает ряд оснований утверждать, что противоречие между безграничными потребностями людей и ограниченными экономическими ресурсами более эффективно разрешается в условиях доминирования рыночных регуляторов.

Целью лекции является анализ условий и рассмотрение рынка факторов производства в условиях совершенной и несовершенной конкуренции на основе соотношения спроса и предложения различных товаров и услуг.

Тема 2.1. «Теория производства»

Пункт 2.1.1. «Природа издержек производства. Их структура и виды»

Пункт 2.1.2. «Динамика издержек производства в краткосрочном периоде»

Пункт 2.1.3. «Динамика издержек производства в долгосрочном периоде»

Бухгалтерская концепция дает ретроспективную оценку издержек производства, основанную на тщательном учете осуществленных фирмой сделок.

Бухгалтерские издержки — это платежи за ресурсы внешним поставщикам ресурсов, другими словами, это внешние издержки.

В *бухгалтерские издержки* входят следующие статьи:

- 1) материальные затраты на сырье, материалы, топливо, энергию, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты;
- 2) затраты на оплату труда — заработная плата работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;
- 3) отчисления на социальные нужды по установленным законодательством нормам, в фонд социального страхования, пенсионный фонд и т.п.;
- 4) амортизация — отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ оборудования, зданий и т.п.;
- 5) прочие затраты — комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание; проценты за кредит, арендные платежи; оплата работ и услуг, оказываемых другими фирмами; налоги и сборы, включаемые законодательством в издержки производства.

Благодаря концепции бухгалтерских издержек затраты ресурсов получают денежное измерение. Знание точного размера бухгалтерских издержек служит основанием для выяснения вопроса: прибыльна или убыточна фирма. Для этого достаточно сравнить бухгалтерские издержки с суммой доходов компании, также учитываемых бухгалтерией. Экономический смысл такого бухгалтерского анализа крайне важен: только прибыльные в долгосрочном аспекте предприятия способны сохранить свое место на рынке, длительные же убытки ведут к банкротству.

В России обязательный для всех фирм стандарт бухгалтерского учета установлен законом и тщательно контролируется налоговыми, банковскими и другими службами. В последнее время основная тенденция в развитии бухгалтерского учета состоит в приближении правил его ведения к мировым стандартам.

В бухгалтерском балансе заинтересованы инвесторы, биржевики, когда решают вопрос о покупке акций, акционеры, когда рассчитывают правильность выплаченных им дивидендов, налоговые органы при определении налогооблагаемой базы предприятия.

Но уровень бухгалтерского учета не всегда позволяет верно судить о состоянии дел на фирме.

В условиях конкурентного рынка цена способна выполнять информационную функцию после того, как все затраченные ресурсы оценены по их рыночной цене. Отсюда *недостатки* бухгалтерского учета.

Во-первых, в современной России фактические цены приобретения ресурсов могут быть нерыночные. Элементы административного механизма и другие факторы несовершенства рынка по-прежнему играют большую роль в экономике России. Например, принятая оценка затрат капитальных ресурсов опирается на законодательство, т.е. субъективно устанавливаемые нормы амортизационных отчислений. Размер этих отчислений часто не отражает действительного износа оборудования. Практикуется покупка ресурсов у «дружественных» фирм по завышенным ценам или продажа их продукции по заниженным ценам. В результате этих махинаций деньги легко перекачиваются на «нужные» счета. Поэтому фактические цены приобретения ресурсов не всегда являются оптимальным ориентиром в измерении издержек.

Во-вторых, недостаток бухгалтерского метода состоит в том, что он включает затраты лишь тех ресурсов, которые фирма приобретает со стороны (сырье, материалы, рабочую силу и т.д.). Их называют *явными* (внешними) *издержками*. Они отражаются в денежных выплатах со счетов фирмы поставщикам ресурсов.

В-третьих, бухгалтерская концепция игнорирует фактор времени, так как она оценивает издержки по итогам свершившихся сделок, а эффект от того или иного варианта использования ресурса может появиться через несколько лет.

В-четвертых, некоторые ресурсы находятся в собственности предприятия и соответствующие затраты не отражаются в бухгалтерских документах, хотя и существуют в действительности. Затраты этих резервов образуют *неявные* (внутренние) *издержки*.

Собственными ресурсами фирмы обычно выступают предпринимательские способности ее владельцев (если последние сами управляют бизнесом), земля и капитал предпринимателя или акционеров. Именно эти ресурсы остаются за рамками бухгалтерского учета.

Издержки упущенных возможностей

Согласно концепции упущенных возможностей, *издержки* — это ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных способов использования данного ресурса. Этот метод оценки затрат ресурсов называется еще экономическим, сами же издержки именуются *альтернативными*.

К сожалению, альтернативные издержки порой трудно представить как определенное количество рублей или другой валюты. В условиях крупного товарного производства и быстро меняющейся экономической обстановки

трудно выбрать лучший вариант использования имеющегося ресурса. В рыночном хозяйстве это делает сам предприниматель как инициатор и организатор производства. Опираясь на свой опыт и интуицию, он определяет эффект от того или иного направления применения ресурса. При этом доходы от упущенных возможностей (а значит, и размер альтернативных издержек) всегда являются гипотетическими. Все это иногда обуславливает субъективность и неординарность оценки издержек экономическим методом. И все же логика расчета «цены» выбора обладает значительной аналитической силой. Она позволяет понять мотивы экономических решений. С этой точки зрения *альтернативные издержки* — это то количество денег, которое необходимо, чтобы отвлечь конкретный ресурс от производства какого-либо товара X и использовать его для производства товара Y .

Существует в теории и такая интерпретация: *альтернативные издержки* — это выручка от наиболее выгодных из всех отвергнутых альтернативных вариантов использования ресурсов.

Например, инвестор всегда имеет два варианта использования своего капитала:

- вложить деньги в модернизацию какого-то предприятия;
- купить государственные облигации.

Предположим, что инвестор выбрал первый вариант. Он приобрел патент на использование новой технологии, купил современное оборудование, нанял квалифицированную рабочую силу. Инвестор должен также учитывать издержки, связанные с использованием покупных ресурсов, и упущенный доход от альтернативного распоряжения капиталом, т.е. доход от владения государственными ценными бумагами.

Итак, существуют две концепции определения издержек производства. Выбор альтернативы часто сопряжен с ответом на вопрос, что предпочесть: текущий выигрыш ценой будущих потерь или текущие затраты ради выигрыша в будущем? С одной стороны, это усложняет расчеты. С другой — сложность анализа оборачивается плюсом более обстоятельного учета всех сторон предстоящего проекта. Экономический подход является более полным, чем бухгалтерский.

Для рыночной экономики альтернативный выбор — неотъемлемая черта. Ресурсы должны использоваться наиболее выгодно. Насыщенность товарами и услугами — устойчивый результат альтернативных издержек рыночной системы.

Под издержками производства понимают затраты на приобретение производственных факторов (основного и оборотного капитала). Актуальнейшей задачей экономической науки является определение величины и структуры затрат субъектов экономических отношений на создание новых благ, которые обеспечивали бы фирме наибольший доход.

Издержки могут быть явными и неявными.

Под явными издержками (иногда их называют бухгалтерскими или внешними) понимают затраты на покупку чужих факторов производства, то

есть предприниматель покупает оборудование, трудовые ресурсы, берет кредит и т.п.

Но в процессе производственной деятельности могут использоваться и средства, принадлежащие предпринимателю (фирме). Например, собственные здания, свои трудовые способности, земля и т.п. (производственные факторы, которые фирма для данного производственного цикла не покупала, так как они - ее собственность). Данные затраты будут являться неявными издержками. Неявные издержки (внутренние, экономические) – затраты, связанные с использованием ресурсов, находящихся в собственности предприятия (фирмы). Размер издержек на неявные расходы учитывается по рыночным ценам на данные факторы производства. Это объясняется особенностью функционирования рыночной экономики. Предприниматель может сделать выбор: или использовать эти факторы самостоятельно, или продать их другим предпринимателям.

В зависимости от объема выпускаемой продукции различают следующие виды издержек.

Постоянные издержки FC – расходы предпринимателя, которые не зависят от объема выпускаемой продукции. К ним относят расходы на оплату труда административно-управленческого персонала, за аренду зданий и сооружений, за взятый в банке кредит, за охрану помещений и т.п.

Переменные издержки VC – расходы предпринимателя, зависящие от объема выпускаемой продукции (заработная плата наемных работников, занятых в производственном процессе, расходы на сырье, материалы, полуфабрикаты и т.п.).

Сумму всех затрат на производство (сумму постоянных и переменных издержек) принято называть **валовыми (общими) издержками TC**.

Валовые издержки можно иногда представить как сумму явных и неявных издержек, но чаще говорят о сумме основных и оборотных издержек. *Основные издержки* - затраты на покупку основного капитала, их величина не зависит от объема производства в краткосрочном периоде. Фактически, основные издержки на один производственный цикл представляют из себя суммирование амортизационных отчислений за этот цикл. *Оборотные издержки* - это затраты на оборотный капитал (сырье, материалы, труд), то есть на такие факторы производства, которые используются только в одном производственном цикле.

Средние издержки AC – это величина издержек на единицу продукта. Выделяют *средние основные (постоянные) издержки AFC* – фактически, речь идет об амортизационном отчислении на единицу продукции, *средние оборотные (переменные) издержки AVC* – отношение оборотных переменных издержек к объему продукции и *средние валовые издержки ATC* – общие, суммарные издержки на изготовление одной единицы продукции, то есть фактически можно говорить о ее себестоимости.

Предельные издержки MC – дополнительные расходы, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции.

Рассмотрим структуру издержек производства.

Структура издержек фирмы в краткосрочном периоде

Валовая продукция Q, шт.	Издержки, руб.			Средние издержки AC, руб.			Предельные издержки MC= $=TC_n - TC_{n-1}$, руб.
	постоянные FC	переменные VC	Валовые TC= $=FC+VC$	постоянные AFC= $=FC\backslash Q$	переменные AVC= $=VC\backslash Q$	валовые ATC= $=TC\backslash Q$	
0	1000	0	1000	-	-	-	-
100	1000	1900	2900	10	19	29	19
200	1000	2500	3500	5	12,5	17,5	16
300	1000	3600	4600	3,3	12	15,3	11
400	1000	4900	5900	2,5	12,25	14,75	13
500	1000	6500	7500	2	13	15	16
600	1000	8400	9400	1,6	14	15,6	19

Из данных таблицы 1.4.1 и графика постоянных издержек (см. рис. 1.4.1) видно, что их объем не изменяется при изменении объемов производства. Переменные издержки (см. рис. 1.4.2), на графике представлены ломанной кривой **VC**, при этом на участке **OA** мы наблюдаем пропорциональное изменение объемов производства и издержек. На участке **AB** мы замечаем экономию переменных издержек, вызванную действием эффекта масштаба при массовом

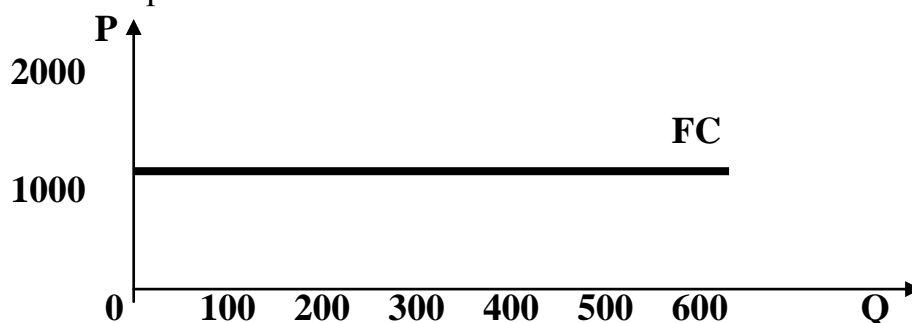


Рис. 1.4.1. Кривая постоянных издержек

производстве. В дальнейшем, темпы роста переменных издержек возрастают.

Как видно, кривая валовых издержек (см. рис. 1.4.3) проходит параллельно кривой переменных издержек, сместившись на 1000 единиц постоянных издержек.

Средние постоянные издержки (см. рис. 1.4.4) имеют тенденцию к уменьшению в зависимости от объемов производства; функциональная зависимость будет представлена гиперболой, при этом она никогда не войдет в отрицательную плоскость, поскольку объем их не может иметь отрицательного значения.

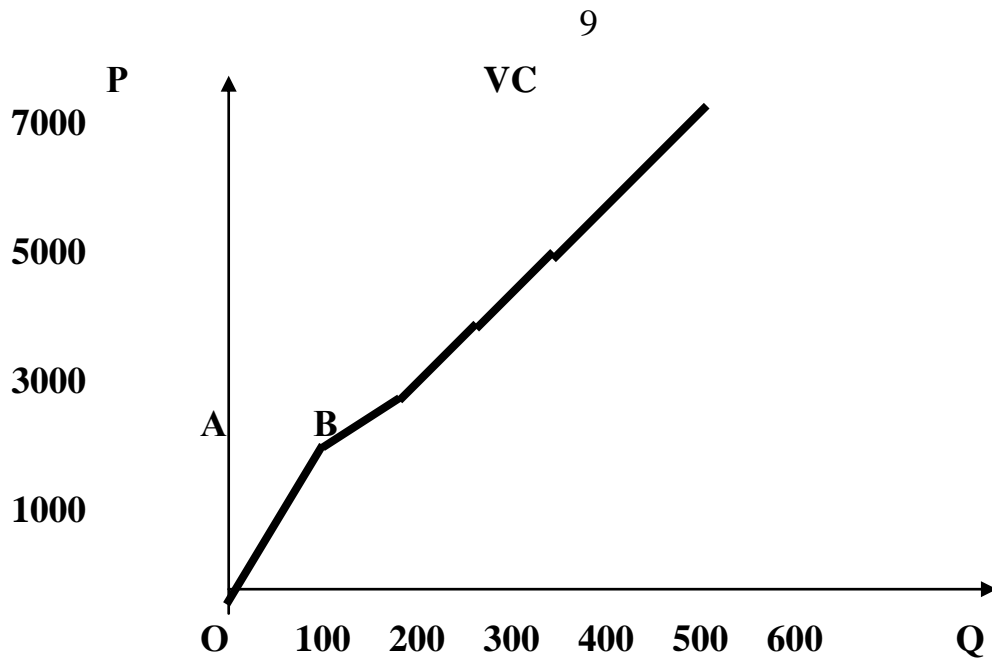


Рис. 1.4.2. Кривая переменных издержек

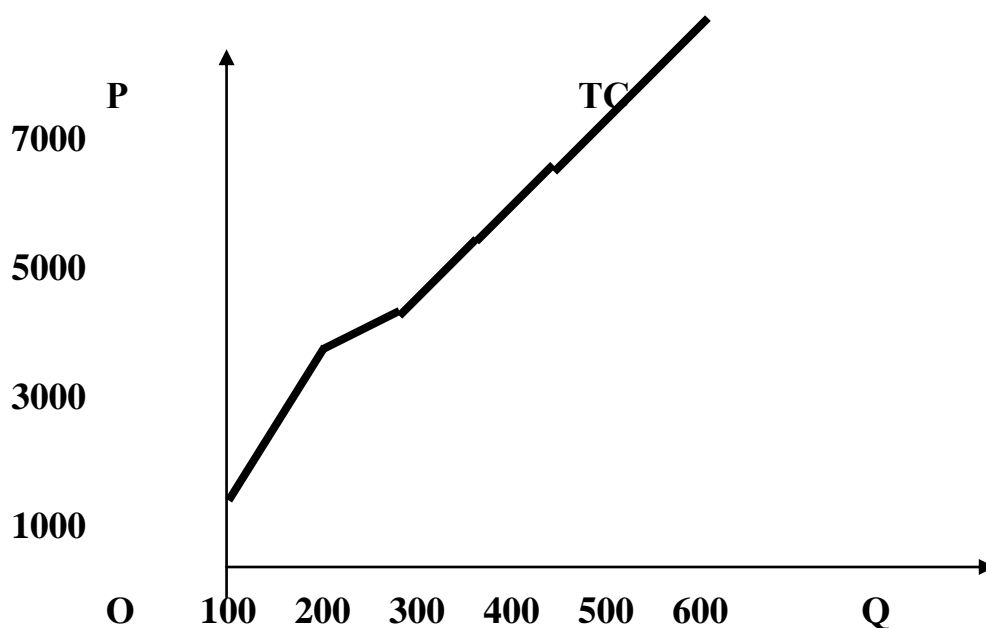


Рис. 1.4.3. Кривая валовых издержек

Кривые средних переменных и средних валовых издержек (см. рис. 1.4.5 и 1.4.6) будут иметь V-образную (параболообразную) форму, то есть изначально мы можем наблюдать положительный эффект масштаба (рост производства сокращает средние издержки производства), но затем факторы производства используются менее рационально, что приводит к увеличению себестоимости продукции, делая рост производства невыгодным.

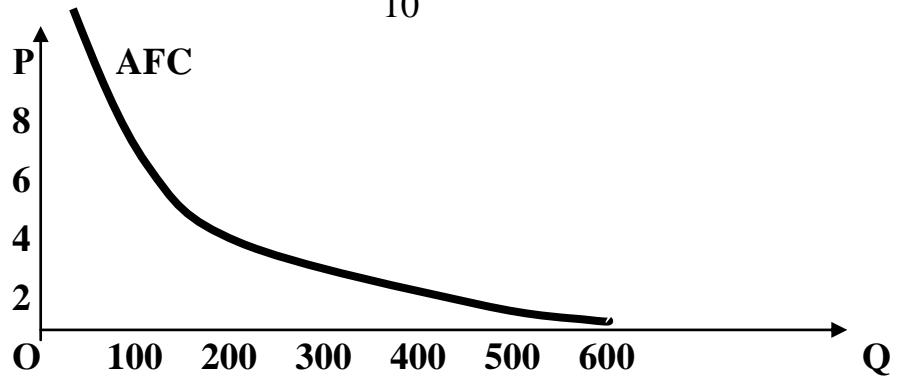


Рис. 1.4.4. Кривая средних постоянных издержек

Соотнесение рыночной цены со средними валовыми издержками позволит сделать заключение об оптимальном объеме выпуска продукции (см. рис. 1.4.7).

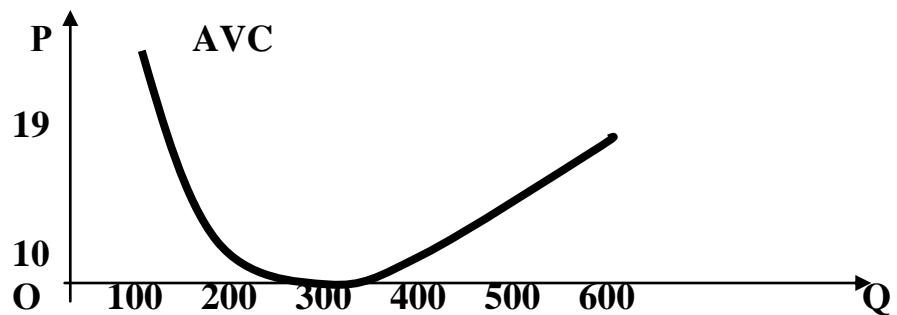


Рис. 1.4.5 Кривая средних переменных издержек

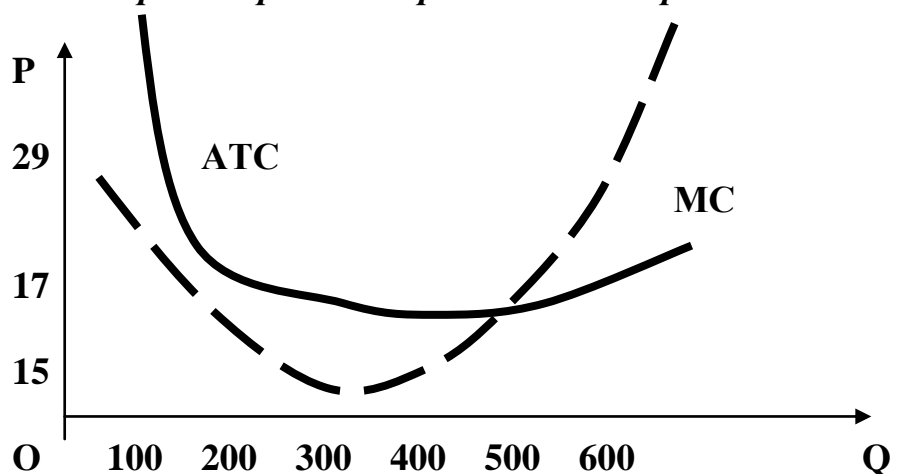


Рис. 1.4.6. Кривые средних валовых издержек и предельных издержек

Как видно из графика (рис. 1.4.7), при рыночной цене P_1 производство при данном уровне издержек будет невыгодным, следовательно, необходимы или техническое перевооружение, или ликвидация предприятия. При цене P_2 на участке **AB** находится зона возможного выпуска продукции (от Q_a до Q_b), так как в ней существует возможность получения прибыли.

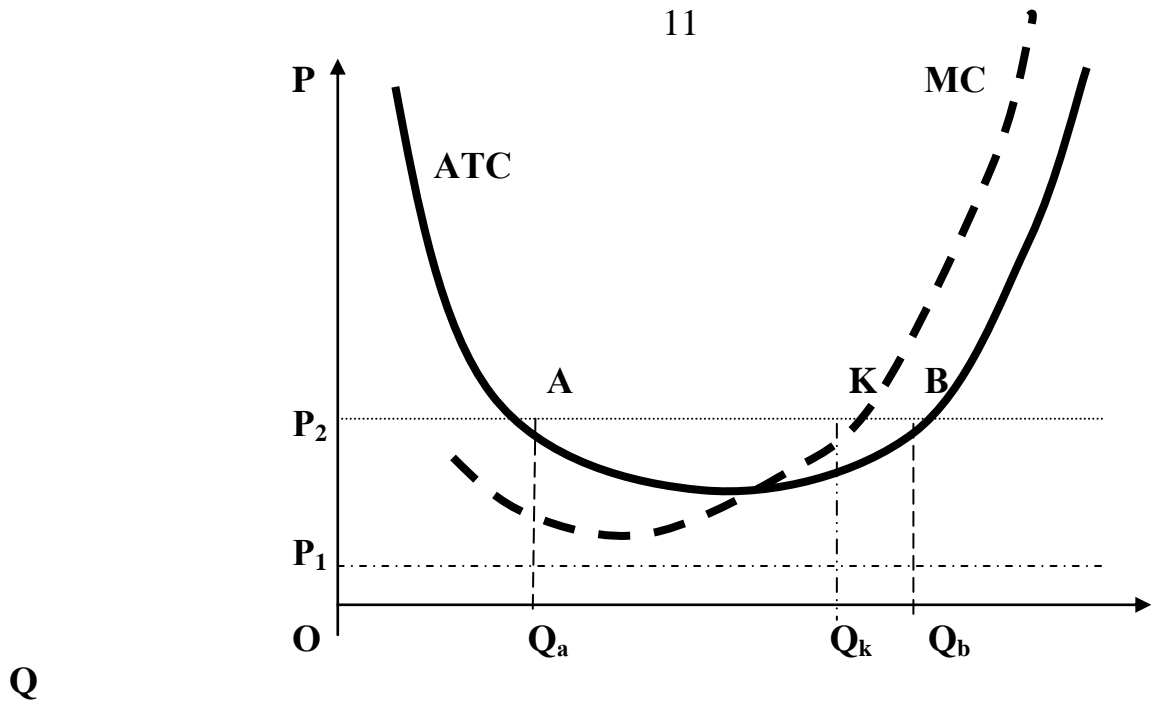


Рис. 1.4.7. Поиск оптимального объема выпуска продукции при константной (установившейся на рынке) цене

Соотнесение же предельных издержек с ценой, установившейся на рынке данного вида продукции, дает возможность определить оптимальный размер предприятия (оптимальное количество единиц продукции, которое будет обеспечивать максимизацию прибыли фирмы в данных условиях). В данном случае, объем Q_k является наиболее выгодным для производителей при сложившихся на этот момент условиях производства продукции.

Тема 2.2 «Рыночные структуры. Совершенная и несовершенная конкуренция»

Пункт 2.2.1. «Рыночные структуры. Их типы и определяющие признаки»

Пункт 2.2.2. «Рынок совершенной конкуренции»

Пункт 2.2.3. «Монополия и ее последствия»

Пункт 2.2.4. «Монополистическая конкуренция и олигополия»

Эволюция всех известных человеку экономических систем происходит как следствие поиска способов решения извечной дилеммы: «ресурсы ограничены — потребности безграничны». Ограниченность ресурсов относительна, т.е. в каждый данный момент они недостаточны по сравнению с потребностью в них для удовлетворения всех существующих запросов. Ограниченность ресурсов может быть, в известной степени, преодолена лишь при условии роста производительности труда, иначе говоря, при увеличении выпуска разнообразных потребительских благ в единицу времени из имеющихся ограниченных ресурсов. В свою очередь, повышение производительности труда возможно, *во-первых*, благодаря общественному разделению труда и специализации ресурсов, *во-вторых*, на основе расширения эквивалентного и взаимовыгодного обмена продуктами труда.

Конкуренция представляет собой экономическую состязательность, соперничество экономических субъектов за наиболее полную реализацию своих экономических интересов. В Федеральном законе № 135-ФЗ от 26 июля 2006 г. «О защите конкуренции» *конкуренция* определяется как соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке (ст. 4, п. 7).

Конкуренцию классифицируют на виды по различным основаниям.

1. *По сфере действия* выделяют:

- внутриотраслевую конкуренцию;
- межотраслевую конкуренцию;
- конкуренцию на локальных рынках;
- конкуренцию в общенациональном масштабе;
- внутринациональную конкуренцию;
- международную конкуренцию.

2. *По субъектам конкурентных отношений* различают:

- конкуренцию между покупателями;
- конкуренцию между продавцами;
- конкуренцию между продавцами и покупателями.

В свою очередь, каждая из них может включать в себя особые виды конкуренции — конкуренцию между покупателями отдельных видов товаров или отдельных видов ресурсов и др.

Отдельным и очень важным видом конкуренции является конкуренция между производителями, включающая в себя множество подвидов. Например, конкуренция производителей может быть разделена на конкуренцию между крупными предприятиями, малыми предприятиями, крупными и мелкими предприятиями.

3. *По соответствию правовым нормам* конкуренцию можно делить на:

- добросовестную (честную) конкуренцию;
- недобросовестную (нечестную) конкуренцию;
- конкуренцию на легальном рынке;
- конкуренцию на «черном», или «теневом» рынке.

В российском законодательстве введено понятие «недобросовестная конкуренция». Это особый правовой институт, не совпадающий с монополистической деятельностью. Понятие недобросовестной конкуренции не связано с ограничением конкуренции как характеристики состояния рынка, а лишь отражает ведение конкурентной борьбы нечестными, незаконными методами.

Недобросовестная конкуренция — любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству РФ, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам-конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации (ст. 4, п. 9 ФЗ «О защите конкуренции»).

К *элементам* недобросовестной конкуренции относятся:

1) распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

2) введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или в отношении его производителей;

3) некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами;

4) продажа, обмен или иное введение в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ, услуг;

5) незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну (ст. 14 ФЗ «О защите конкуренции»).

4. *В соответствии с методами ведения конкурентной борьбы* конкуренция бывает:

- ценовой конкуренцией.

Ценовая конкуренция — такой способ борьбы соперников, при котором средством поражения конкурента служит снижение либо повышение цен;

- неценовой конкуренцией.

Неценовая конкуренция предполагает применение иных экономических и, по большей части, внеэкономических методов (улучшение качества продукции, реклама изделий; физическое устранение конкурентов, порча или уничтожение их имущества и т.п.).

В современных условиях особо выделяют такую разновидность неценовой конкуренции, как *конкуренция качества*. Другими ее подвидами являются *конкуренция по условиям продажи*, *конкуренция по послепродажному обслуживанию*, *конкуренция с помощью рекламы* и др.

5. По проявлению следует выделить:

- реально существующую конкуренцию;
- потенциальную конкуренцию.

6. По влиянию государства на конкурентный механизм говорят о:

- свободной конкуренции;
- конкуренции в условиях регулируемого рынка.

7. По возможности влияния на рынок конкуренцию делят на такие два вида, как:

- совершенная конкуренция;
- несовершенная конкуренция. Различают три вида несовершенной конкуренции: *монополистическую конкуренцию*, *олигополистическую конкуренцию* и *чистую монополию*, которые вместе с совершенной конкуренцией образуют *типы рыночных структур*.

Рыночная структура — это основные характерные черты рынка, к числу которых относятся количество и размеры функционирования в нем предприятий и компаний, степень сходства или отличий товаров разных предприятий, условия вступления в отрасль, доступность рыночной информации.

Совершенной конкуренцией считается та рыночная структура, которая удовлетворяет следующим условиям.

1. На рынке много продавцов и много покупателей, причем каждый из них мало производит и мало потребляет от общего рыночного объема товаров. В силу этого ни один из субъектов рынка не может оказать решающего воздействия на установление рыночной цены.

2. Товар должен быть совершенно однородным, с точки зрения покупателей, а покупатели должны быть одинаковы, с точки зрения продавцов. Это простое условие весьма редко выполняется на практике. Даже совершенно одинаковые товары могут быть неоднородными для покупателей в силу, например:

- географического положения места продажи (магазин в вашем доме и универсам в часе езды);

- условий обслуживания (вам нравится данный магазин, поскольку там вежливые продавцы);

- рекламы, упаковки (например, в косметической промышленности зачастую одинаковые по химическому составу вещества продаются под разными названиями и по разным ценам).

3. Отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль нового производителя и препятствия для свободного выхода из отрасли. Входные барьеры могут носить различный характер:

- исключительное право заниматься данным бизнесом (производством алкоголя, табака, внешней торговлей), лицензирование экспорта, государственная регистрация видов деятельности;

- экономические преимущества крупного производства, т.е. затраты в данной отрасли существенно снижаются с увеличением масштаба производства, или малое производство попросту невозможно; в этом случае требуются большие капитальные вложения; не так-то просто организовать конкуренцию среди производителей автомобилей, тракторов, турбогенераторов и других машин;

- производство данного товара защищено патентом (это далеко не совершенная конкуренция);

- закрыт доступ к материальным ресурсам и другим факторам производства в силу отсутствия их на свободном рынке;

- реклама является препятствием к однородности товара, однако зачастую затраты на рекламу так велики, что могут служить входным барьером в отрасли.

4. Полная информированность всех участников рынка, т.е. каждый экономический субъект осведомлен о ценах всех продавцов и о любом изменении цен, о конъюнктуре рынка и т.п.

5. Абсолютная мобильность всех видов экономических ресурсов.

6. Рациональное поведение всех участников рынка, преследующих собственные интересы. Сговор в какой-либо форме исключается (примеры обратного явления можно часто наблюдать на рынке сельскохозяйственной продукции). Модель совершенного конкурентного рынка дает вполне удовлетворительное приближение к действительности для многих реальных рынков.

Несовершенная конкуренция — это конкуренция, при которой хотя бы одно из приведенных выше условий выполняется не в полной мере.

Во многих отраслях экономики производимая фирмами продукция дифференцирована. По той или иной причине потребители рассматривают каждую марку товара, как нечто отличное от товара других фирм. Фирма, производящая товар, отличный от товара других фирм, обладает монопольной властью, но монопольная власть этой фирмы ограничена, потому что потребители могут легко перейти на другие марки товара, если возрастает цена товара фирмы-монополиста.

Подобный тип рыночной структуры получил название монополистической конкуренции. **Монополистическая конкуренция** — это такой тип рыночной структуры, в котором преобладают черты совершенной конкуренции и имеются отдельные элементы, характерные для чистой монополии. Теория монополистической конкуренции была разработана в 30-е гг. XX в. английской экономисткой Джоан Вайолет Робинсон и американским ученым Эдвардом Хейстингсом Чемберлином.

Монополистической конкуренции присущ ряд особенностей, которые отличают ее от совершенной конкуренции.

1. *Количество производителей (фирм) в отрасли.* Для монополистической конкуренции характерно присутствие в отрасли довольно значительного количества небольших по объему производства фирм, выпускающих однотипные, но не одни и те же товары. В отличие от совершенной конкуренции, при которой количество фирм-производителей исчисляется сотнями и тысячами, в отрасли с монополистической конкуренцией действует несколько десятков фирм. Из этого *следует*, что, *во-первых*, отдельный производитель (фирма) производит лишь небольшую часть суммарного выпуска продукции отрасли, поэтому обладает ограниченными возможностями влиять на рыночную цену товара. *Во-вторых*, исключается возможность сговора фирм и картелизации отрасли. *В-третьих*, каждая фирма практически независима в своих решениях и не учитывает возможную реакцию других конкурирующих фирм.

2. *Дифференциация товара.* При монополистической конкуренции товаропроизводители имеют определенную возможность выпускать товар, не схожий с производимым конкурентами. К примеру, все кондитерские фабрики выпекают печенье, но продукция одной из них отличается от товаров других фабрик по ингредиентам, вкусу, упаковке, названию. Подобное различие получило название **дифференциации товара**. *Под дифференцированным продуктом* понимается такой, качественные характеристики которого отличаются от производимого конкурентом. Дифференцированный продукт может включать группу каких-либо товаров, достаточно схожих, чтобы называться одним товаром (например, печеньем), но и столь отличных друг от друга (к примеру, «Привет», «Курабье», «Овсяное» и т.п.), чтобы производитель каждого из них имел некоторую возможность влиять на цену своего товара. В условиях дифференциации продукции отдельный производитель обладает ограниченной монопольной властью над собственным товаром, т.е. может повышать его цену, даже если остальные производители подобного товара не делают этого, без риска потерять рынок сбыта.

К причинам дифференциации товара следует отнести:

а) разное качество изготавливаемого продукта из-за различий в технологии, в видах используемого сырья, дизайна и т.п.;

б) различные условия реализации товара: быстрое обслуживание, доставка на дом, продажа в кредит и пр.;

в) различия в географическом местоположении товаропроизводителя (например, небольшая закусочная может успешно конкурировать даже с крупными ресторанами, если расположена на бойком месте и работает круглосуточно);

г) влияние рекламы, применение торговых и товарных знаков, использование различной упаковки.

3. *Неценовая конкуренция.* При монополистической конкуренции отдельные производители используют в конкурентной борьбе такие неценовые факторы, как реклама, изменение качественных характеристик товара и условий продажи продукции. Это становится возможным вследствие специфики данного типа рыночной структуры: поскольку товаропроизводители выпускают дифференцированный продукт, товар каждого из них оказывается восприимчивым к неценовым факторам.

4. *Свобода входа на рынок и выхода из него.* В условиях монополистической конкуренции вход фирм на рынок данного вида продукции относительно свободный, поскольку размеры фирм невелики и возможность снижения издержек за счет положительного эффекта масштаба производства у них небольшая. Однако, в отличие от совершенной конкуренции, при которой наблюдается абсолютная свобода входа на рынок, при монополистической конкуренции дополнительные расходы, связанные с необходимостью выделить свой товар (например, за счет рекламы), могут стать барьером для входа новой фирмы в отрасль.

Таким образом, *основными чертами, присущими монополистической конкуренции* (как виду несовершенной конкуренции и типу рыночной структуры), являются следующие:

- в отрасли присутствует достаточное число фирм, каждая из которых конкурирует со значительным количеством соперничающих товаропроизводителей и поэтому не учитывает их возможную реакцию на изменение цены своего товара;

- фирмы отрасли производят дифференцированный товар, вследствие чего каждая из них имеет возможность в определенных пределах менять цену продаваемого товара;

- существует довольно свободный вход иных производителей на рынок данного товара и выход из него. Новым фирмам несложно вступить на рынок со своими фирменными марками, а существующим фирмам — выйти, если их товары перестали пользоваться спросом.

Чтобы увидеть, почему свободный доступ на рынок является важным требованием, сравним рынки зубной пасты и автомобилей. Рынок зубной пасты подвержен монополистической конкуренции, а рынок автомобилей лучше характеризовать как олигополию.

Автомобильный рынок характеризуется дифференциацией продукта. Однако большой эффект масштаба делает вступление новых фирм затруднительным. Поэтому вплоть до середины 1970-х гг., когда японские производители стали серьезными конкурентами, три крупнейшие автомобильные компании США владели большей частью рынка.

Монополистическими конкурентами являются и предприятия розничной торговли, так как продаваемые товары в различных магазинах конкурируют между собой и за счет разных условий местонахождения, доступности товаров, опыта продавцов, условий кредита и т.п. Так как проникнуть на рынок относительно просто, на него выходят новые магазины, получающие высокие прибыли, в тех местах, где мало конкурирующих магазинов.

Монополистическая конкуренция во многом аналогична совершенной конкуренции. В условиях свободного доступа на рынок потенциальная возможность получить прибыль привлекает новые фирмы с конкурирующими марками товаров, снижая прибыль действующих уже фирм до нуля.

Рис. 1.5.2, *а* показывает кратковременное равновесие. Так как товар фирмы отличается от товара ее конкурентов, ее кривая спроса D_s имеет наклон вниз. Максимизация прибыли происходит при объеме производства Q_s и находится на пересечении кривых предельного дохода MR_s и предельных издержек MC . Так как соответствующая цена P_s превышает средние издержки, фирма зарабатывает прибыль (на рис. 7.3, *а* это показано затемненным прямоугольником).

На долговременном этапе данная прибыль будет стимулировать вступление на рынок других фирм. По мере выпуска ими новых товаров предоставленная фирма будет терять свою долю реализации на рынке. Ее кривая спроса сместится вниз, как показано на рис. 7.3, *б* (на долговременном этапе кривые средних и предельных издержек могут также сместиться. Для упрощения мы предположим, что издержки не меняются).

Долговременная кривая спроса D_L будет пересекать кривую средних издержек AC фирмы. Теперь максимизация прибыли достигается при объеме производства Q_{LR} , цене P_{LR} и нулевой прибыли, так как цена равна средним издержкам. При этом фирма еще будет обладать монопольной властью. Ее долговременная кривая спроса наклонена вниз, так как фирменная марка товара является уникальной. Но вступление на рынок других фирм и конкуренция свели ее прибыль к нулю.

Таким образом, фирмы несут разные издержки, что приводит к разнообразию фирменных марок товаров. В связи с этим, фирмы могут назначать различные цены на свою продукцию, и некоторые будут зарабатывать небольшие прибыли.

Совершенно конкурентные рынки экономически эффективны до тех пор, пока ничто не препятствует работе рыночного механизма, а совокупный излишек потребителей и производителей достигает максимальной величины. Монополистическая конкуренция аналогична свободной конкуренции по ряду аспектов.

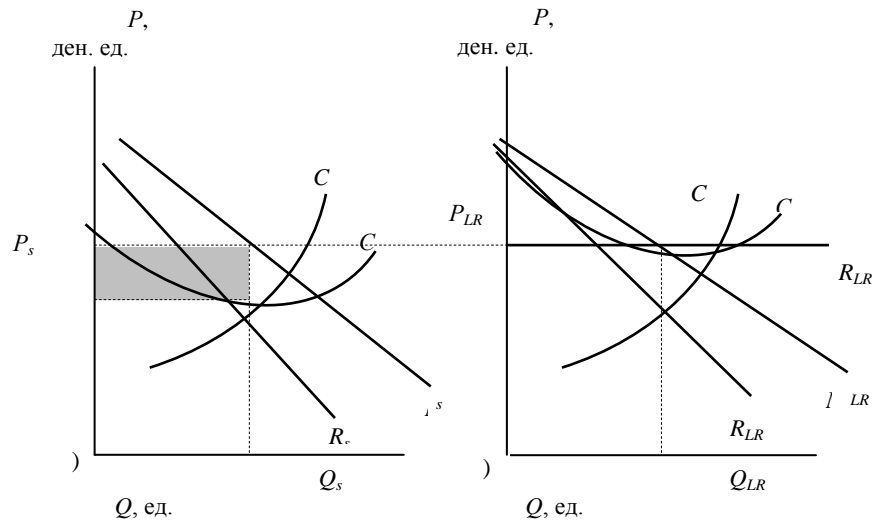


Рис. 1.5.2. Изменение предложения и спроса монополистически конкурентной фирмы в кратковременном (а) и долговременном (б) периодах

Сравним долговременное равновесие в отрасли с монополистической конкуренцией с долговременным равновесием в совершенно конкурентной отрасли экономики.

Рисунок 1.5.3 а, б показывает, что рыночный механизм в отрасли с монополистической конкуренцией является неэффективным. Это происходит по двум причинам.

Во-первых, в отличие от цен на совершенно конкурентном рынке равновесная цена P_L рынка монополистической конкуренции превышает предельные издержки MC . Это означает, что цена, которую платят покупатели за потребление дополнительных единиц продукции, превышает издержки на их производство. Если бы объем производства увеличился до точки, где кривая спроса пересекает кривую предельных издержек, совокупный излишек мог бы быть увеличен на величину, равную затемненной площади на рис. 1.5.3 б.

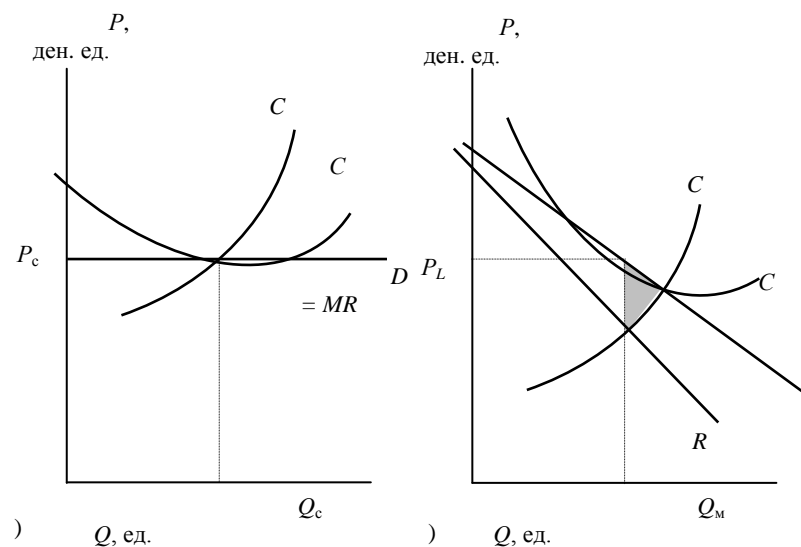


Рис. 1.5.3. Сравнение конкурентного равновесия: а) на рынке совершенной конкуренции; б) на монополизированном конкурентном рынке

Во-вторых, как следует из рис. 1.5.3, фирмы на рынке монополистической конкуренции имеют резервные производственные мощности. Фактический объем производства фирмы меньше, чем тот, который минимизирует средние издержки. Проникновение новых фирм снижает прибыли до нуля, как на рынке совершенной конкуренции, так и на монополизированном конкурентном рынке.

На совершенно конкурентном рынке фирма сталкивается с горизонтальной линией спроса, и поэтому нулевая прибыль приходится на точку минимума кривой средних издержек (рис. 7.4, а). На рынке монополистической конкуренции кривая спроса имеет наклон вниз, и поэтому точка нулевой прибыли оказывается левее точки минимальных средних издержек. Эти резервные производственные мощности неэффективны, так как средние издержки могут быть сокращены, если будет действовать меньшее число фирм.

Такая неэффективность уменьшает благосостояние потребителей. Является ли тогда монополистическая конкуренция социально нежелательным экономическим явлением, которое следует регулировать правительству? Ответ, вероятнее всего, будет отрицательным по двум причинам.

Во-первых, на большинстве рынков монополистической конкуренции монопольная власть невелика. Обычно конкурирует достаточное число фирм, фирменные марки товаров вполне взаимозаменяемые, и поэтому ни одна фирма не будет обладать существенной монопольной властью. Следовательно, любые чистые убытки от монопольной власти будут также невелики. А так как кривые спроса фирм достаточно эластичны, их резервные производственные мощности будут также невелики.

Во-вторых, неэффективность рыночного механизма компенсируется за счет важного преимущества, которое обеспечивает монополистическая конкуренция, — широкого ассортимента товаров. Большинство потребителей ценят возможность широкого выбора среди самых разнообразных конкурирующих товаров и их марок. Польза от разнообразия товара может быть большой и легко перевесить издержки от нерентабельности или неэффективности в результате наклона вниз кривых спроса.

Олигополия — господство небольшого числа крупнейших фирм, компаний в производстве и на рынке. Теория олигополии отражает монополистический характер современного хозяйства на том основании, что в каждой отрасли экономики господствует не одна, а несколько крупнейших фирм.

Но фактически олигополия — это структура рынка, при которой небольшое число продавцов доминирует в продаже определенного продукта, а вход на рынок для новых фирм затруднен или даже невозможен.

Многие ученые придерживаются той точки зрения, что монополистическая конкуренция как тип рыночной структуры удачно вписывалась в реалии 30-х гг. XX в., но мало соответствует современной экономике развитых стран. Как показывают исследования, в основных отраслях хозяйства развитых в экономическом отношении государств мира главенствующая роль принадлежит нескольким фирмам (от трех до десяти), а не десяткам, как при монополистической конкуренции. Эти фирмы (олигополисты) обладают достаточной способностью воздействовать на цену товара, но в то же время испытывают воздействие конкурентов. Вход новых фирм в подобную отрасль затруднен, что отличает олигополию от монополистической конкуренции.

Считается, что олигопольная рыночная структура в настоящее время превалирует в отдельных отраслях экономики развитых стран. Олигополию характеризуют следующие *признаки*:

1. В отрасли находится несколько соперничающих фирм-товаропроизводителей.

2. Доступ на рынок значительно затруднен. Барьером служит величина капитала, необходимого фирме для внедрения в эту сферу деятельности, а также контроль уже действующих на рынке фирм за применяемой техникой и технологией производства.

3. В отрасли имеется хотя бы одна крупная фирма, которая считает, что ее действия не останутся без ответной реакции со стороны конкурентов, следовательно, олигополисты тщательно следят за действиями друг друга и должны своевременно принимать нужные решения, тщательно взвешивая их последствия.

4. Фирмы-олигополисты могут производить как дифференцированный, так и однородный (гомогенный) продукт.

5. Доступ к экономической информации фирм-конкурентов существенно затруднен.

Многие экономисты пытаются найти общие принципы деятельности фирм-олигополистов. Анализируя реальную действительность, исследователи выделяют две общие характеристики ценообразования в условиях олигополии. *Во-первых*, цены при олигополии отличаются меньшей чувствительностью, более «жесткие», не так быстро и значительно меняются, как при других типах рыночных структур. *Во-вторых*, если цены все же меняются, то чаще всего фирмы делают это одновременно.

При олигополии цены не меняются непрерывно с ростом или снижением спроса на товар и его предложения, как это наблюдается при совершенной конкуренции; они отличаются известной «жесткостью». Разумеется, в ответ на резкое удорожание используемых ресурсов или значительное увеличение спроса на товар фирма-олигополист повысит цену товара. Но обычно она делает это дискретно (время от времени) и на

значительную величину. Неизменность, «жесткость» цен наблюдается, в основном, при циклических и сезонных изменениях спроса на товар. Вероятность подобных циклов и их воздействие на объемы продаж хорошо известны олигополистам. Как показывает практика, фирмы-олигополисты, столкнувшись с циклическим либо сезонным изменением спроса, предпочитают удерживать цену товара постоянной, варьируя, при этом, объемы производства и продаж.

Что касается второй причины «жесткости» цен при олигополии (издержек, связанных с изменением цен), то надо иметь в виду следующие обстоятельства. Как правило, изменение цен сопровождается для фирмы довольно значительными издержками (расходами): фирма вынуждена менять ценники, уведомлять всех своих покупателей об изменении цен, корректировать договоры с оптовиками, выплачивать штрафы за нарушение взятых ранее обязательств и т.п. Кроме того, частое изменение цен будет отталкивать покупателей, снизит интерес к товару, производимому фирмой, со стороны розничной торговли, что также сулит фирме определенные потери. В этой связи, олигополист заинтересован в сохранении цен при изменении (в определенных пределах) объема выпуска и продаж продукции.

В течение многих лет экономисты пытаются теоретически обосновать «жесткость» цен и их практически одновременное изменение фирмами-олигополистами. Главная сложность на этом пути состоит в необходимости для каждого производителя учитывать непредсказуемую и труднопрогнозируемую реакцию на его действия со стороны конкурентов.

Теоретическому обоснованию, в некоторой степени, поддается поведение фирм, если между ними существует тайное либо открытое соглашение о совместных действиях. Смысл соглашений фирм состоит в определении равновесной монопольной цены, объемов суммарного выпуска продукции всей отрасли и доли каждой фирмы в общем объеме производства товара. Однако любое объединение фирм-олигополистов подвержено воздействию центробежных сил: несмотря на достигнутые соглашения, каждый его участник, как правило, стремится тайно увеличить получаемую прибыль, прежде всего, за счет нарушений условий о доле в суммарном производстве. Кроме того, фирмы используют неценовые методы конкуренции (к примеру, рекламу), что также влияет на объемы продаж фирмы, изменяя обусловленные доли суммарного выпуска продукции и подрывая, тем самым, достигнутые договоренности.

Таким образом, в олигополистической отрасли всегда взаимодействуют две взаимоисключающие тенденции. *С одной стороны*, производители заинтересованы в проведении совместных действий и в достижении договоренности о разделе рынка, поскольку это сулит получение монопольной прибыли. *С другой стороны*, эгоистическое стремление каждой фирмы к достижению сверхприбыли за счет своих конкурентов отталкивает их друг от друга. Взаимная подозрительность затрудняет проведение совместной ценовой политики. Это дало возможность американскому экономисту В. Феллнеру ("Тенденции и циклы в экономическом развитии"

(1956)) обосновать критерии возможности совместных действий фирм-олигополистов с целью получения максимальной прибыли.

С его точки зрения, *относительная величина стремления фирм к объединению или разъединению меняется в каждой отрасли приблизительно одинаково в зависимости от особенностей фирм, отраслей и выпускаемого продукта*. Отдельные **критерии** такого поведения фирм-олигополистов, по мнению В. Феллнера, таковы:

1. Тенденция к совместным действиям выше в отрасли, в которой фирмы выпускают однородный товар, чем в отраслях, производящих дифференцированную продукцию.

2. Тенденция к совместным действиям выше в отраслях с небольшим числом фирм, нежели в отраслях, где действует большое их количество.

3. В отрасли, переживающей период экономического подъема, тенденция к совместным действиям фирм выше, чем в отрасли, где наблюдается сокращение производства.

4. Если в отрасли имеется одна лидирующая фирма, то тенденция к совместным действиям в ней выше, нежели в отрасли, где сосуществуют несколько одинаковых фирм. В этом случае ведущая фирма играет роль «лидера»: она устанавливает цену товара, а остальные фирмы отрасли молчаливо следуют за ней, поскольку понимают, что фирма-«лидер» продает товар по цене, обеспечивающей максимально возможную в данных экономических условиях прибыль. Попытки же «обойти» фирму-«лидера» за счет изменения цен могут привести к потерям у конкурентов из-за возможной ответной реакции лидирующего товаропроизводителя.

5. Чем меньше фирм отрасли применяют неценовые методы конкуренции, тем выше тенденция к совместным действиям фирм.

6. Тенденция к совместным действиям выше в тех отраслях, где выше барьеры на пути вхождения новых фирм в отрасль.

Итак, олигополии составляют значительную часть рыночных структур современной экономики развитых стран. В этой связи, разработка теории олигополии является важным направлением современной экономической науки.

Существует и структура рынка производственных факторов, при которой незначительное количество фирм выступает покупателями всего объема поставок на рынок — это *олигопсония*.

Почему могут возникнуть препятствия для проникновения на рынок? Эффект масштаба может сделать неприбыльным сосуществование многих фирм на рынке. Патентование и лицензирование технологии способны исключить потенциальных конкурентов, а необходимость расхода средств на рекламу фирмы и ее товаров и утверждение их репутации на рынке могут стать препятствием вступлению на рынок новых фирм. Таковы естественные преграды, которые лежат в основе структуры отдельно взятого рынка. Кроме того, ведущие фирмы имеют возможность предпринимать стратегические действия, чтобы затруднить вступление на рынок новичков.

Огромную роль в поведении рыночного олигополиста играет субъективный фактор. В этом состоит уникальная особенность олигополии. При всех других формах структуры рынков значение субъективного фактора невелико.

Лучше понять закономерности поведения фирмы на рынке олигополистов позволяет анализ *дуополии* (две фирмы). Главная особенность моделей дуополии состоит в том, что выручка и, следовательно, прибыль, которую получит фирма, зависят не только от ее решения, но и от решения фирмы-конкурента.

Модель Курно. Существует много моделей олигополии, но ни одну из них нельзя считать универсальной. Первая модель дуополии была предложена французским экономистом Антуаном Огюстеном Курно в 1838 г. Модель Курно анализирует поведение фирмы-дуополиста, исходя из допущений, что ей известен объем выпуска продукции конкурента. Задача фирмы состоит в том, чтобы определить собственный размер производства, сообразуясь с решением конкурента. На рис. 1.5.4 показано, каким было бы поведение фирмы в таких условиях.

При этом приняты два допущения:

- 1) оба дуополиста совершенно одинаковые, ничем не отличающиеся компании;
- 2) предельные издержки MC обеих фирм постоянны, идут строго горизонтально.

Допустим, что фирме твердо известно, что конкурент не собирается выпускать вообще ничего. В этом случае фирма фактически является монополистом. Кривая спроса на ее продукцию (D_0) совпадает с кривой спроса отрасли.

Кривая предельного дохода займет положение MR_0 . Пользуясь изложенным выше правилом монополиста, фирма одна устанавливает объем производства при $MC = MR_0$, оптимальный объем производства — 50 ед. продукции и цену продукции P_1 . Если станет известно, что конкурент фирмы 1 (т.е. фирма 2) станет выпускать 50 ед. продукции, то по цене P_1 фирме будет трудно или вовсе невозможно реализовать объем продукции 50 ед.

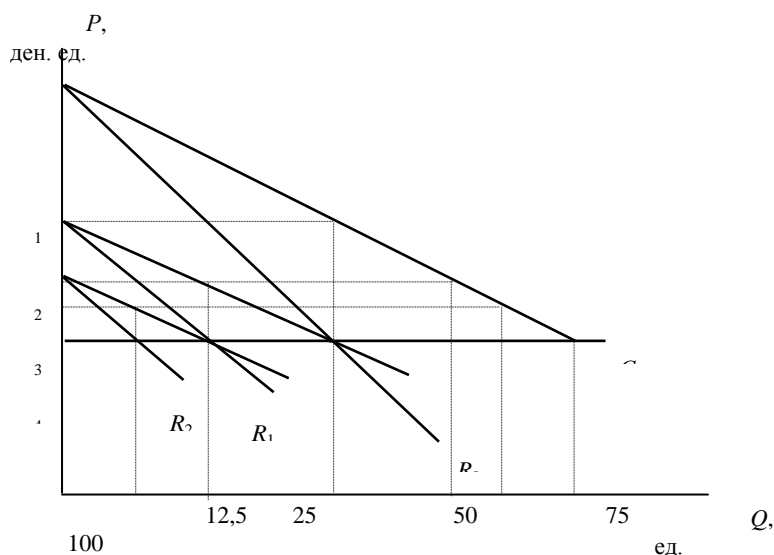


Рис. 1.5.4. График оптимизации объема производства фирмы 1

Если фирма 1 установит цену P_2 , то общий спрос рынка составит 75 ед. Поскольку фирма 2 выпускает 50 ед. продукции, то фирме 1 останется 25 ед. продукции.

Если же цена будет P_3 , то потребность рынка в продукции фирмы 1 будет составлять 12,5 ед. продукции.

Перебирая разные уровни цен, будем получать и разные уровни потребности рынка в продукции фирмы 1. Иными словами, на продукцию фирмы 1 сформируется новая кривая спроса (на нашем графике — D_1) и, соответственно, новая кривая предельного дохода (MR_1). Снова используя правило определения объема производства $MC = MR$, можно определить новый оптимальный объем производства (в нашем случае он составляет 25 ед.).

Модель Курно позволяет сделать важные экономические выводы.

1. При олигополии объем производства больше того уровня, который устанавливался бы при чистой монополии, но меньше, чем сложился бы при свободной конкуренции:

$$Q_M < Q_{\text{олигоп}} < Q_C.$$

Действительно, две рассматриваемые фирмы в сумме выпускают 75 ед. продукции, тогда как монополия выпускала бы 50 ед. А при совершенной конкуренции выпуск составил бы 100 ед. Напомним, что при совершенной конкуренции кривые спроса и предельного дохода совпадают ($D = MR$), следовательно, точка равновесия по правилу $MC = MR$ должна устанавливаться на пересечении $D = MR = MC$.

2. Цены в условиях олигополии ниже монопольных, однако превышают конкурентные:

$$P_M > P_{\text{олигоп}} > P_C.$$

На графике хорошо видно, что цена, которую устанавливает фирма 1 и которую вынуждена поддерживать фирма 2, если она хочет продать свои 50 ед. продукции, устанавливается на уровне P_2 . Ведь только при этом уровне цен рынок может поглотить все 75 ед. продукции, выпущенных обеими фирмами. А цена P_2 ниже монопольной цены P_1 и выше конкурентной цены P_3 . Ясен и экономический механизм, приводящий к установлению описанного уровня цен. Ограничивая производство и завышая цены, монополист оставляет неудовлетворенным спрос рынка. Этот остаток и служит рынком сбыта для второго дуополиста, позволяя ему выпускать дополнительную продукцию, если, конечно, его цены будут ниже монопольной.

Суммарные олигопольные прибыли обоих дуополистов окажутся ниже тех прибылей, которые на том же рынке получила бы единственная фирма-монополист, хотя тенденция к получению положительных экономических прибылей сохранится.

$$П_M > П_{\text{олигоп}} > П_C.$$

3. Очевиден и другой вывод из модели Курно: каждому уровню выпуска одного из дуополистов соответствует особая кривая спроса на продукцию второго дуополиста. Иными словами, для любого дуополиста объем рынка не является постоянной величиной, а прямо зависит от решения конкурентов.

Посмотрим, смогут ли обе фирмы установить взаимоприемлемые объемы производства? Все данные на графике (рис. 1.5.5) взяты из предыдущего примера.

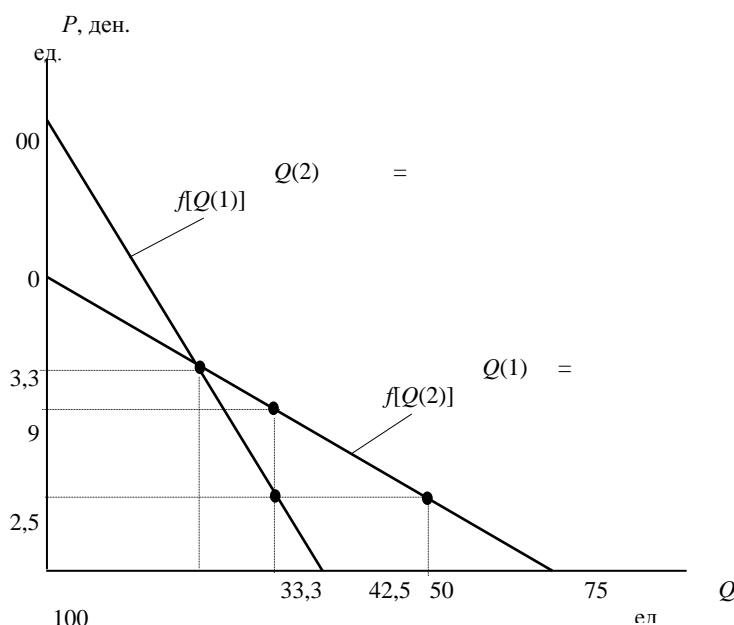


Рис. 1.5.5. Равновесие Курно

Так, если о фирме 2 известно, что она собирается выпускать продукцию в объеме 75 ед., то фирма 1 примет решение о выпуске 12,5 ед. (точка A). Но если фирма 1 действительно выпустит 12,5 ед., то, как видно на графике, фирма 2 в соответствии со своей кривой реакции должна выпустить не 75 ед., а 42,5 (точка B_3). Но такой уровень выпуска продукции конкурентом вынуждает фирму 1 выпускать не 12,5 ед., как она собиралась, а 29 (точка C) и т.д.

Другими словами, уровень производства, каждый раз устанавливаемый конкурентами, оказывается таким, что заставляет последнего (конкурента) пересматривать свой объем. Это вызывает новую корректировку объема производства первой фирмы, а затем и второй.

Однако существует и точка устойчивого равновесия — это точка пересечения кривых реакций обеих фирм (на графике — это точка O). В нашем примере для фирмы 1 и 2 оптимальным является объем производства 33,3 ед.

Каждая из фирм выпускает объем продукции, максимизирующий ее прибыли при данном объеме производства. Ни одной из фирм не выгодно менять объем производства, следовательно, равновесие устойчиво. Это и называется *равновесием Курно*.

Пункт 2.3.1. «Рынок труда и заработная плата»

Пункт 2.3.2. «Рынок капитала и процент

Пункт 2.3.3. «Рынок земли и рента»

«Подобно тому, как ценность зависит от предельной полезности, так и доли в распределении зависят от предельной производительности». Джон Б. Кларк В предыдущих главах мы изучали ценообразование на рынках конечных товаров и услуг. Теперь мы приступаем к изучению большого раздела микроэкономики - рынков факторов производства и особенностей ценообразования на них. Используемые в производстве ресурсы, как отмечалось в гл. 3, принято называть факторами производства, главными из которых являются труд, капитал, земля и предпринимательство.

Механизм функционирования рынков факторов производства основан на тех же принципах, что и механизм функционирования рынков конечных товаров и услуг. Как и при изучении товарных рынков, мы будем широко использовать предельные величины при анализе рынков факторов.

Исследование механизма функционирования рынков факторов мы начинаем с детального рассмотрения теории производства.

Производственная функция

Теория производства изучает зависимость между количеством используемых ресурсов и объемами выпускаемой продукции. В основе этой теории лежит концепция производственной функции.

Производственная функция определяет максимальный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов. Эта функция описывает зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции, позволяя определить максимально возможный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов, или минимально возможное количество ресурсов для обеспечения заданного объема выпуска продукции. Производственная функция суммирует только технологически эффективные приемы комбинирования ресурсов для обеспечения максимального выпуска продукции. Любое усовершенствование в технологии производства, способствующее росту производительности труда, обуславливает новую производственную функцию.

Производственный процесс представляет собой способ соединения факторов производства с целью их превращения в конечные товары и услуги. Мы исходим из предположения, что главной целью фирмы является максимизация прибыли. Для того, чтобы быть конкурентоспособной, фирма должна применять такой производственный процесс, который наиболее эффективно использует имеющиеся ресурсы. Иначе говоря, для производства заданного объема продукции используется минимальное количество ресурсов. Это - главная составляющая любой функционирующей фирмы, максимизирующей прибыль. Производственные методы считаются технологи-чески неэффективными, если для выпуска заданного объема

продукции они используют больше ресурсов, чем другие методы, обеспечивающие те же объемы выпуска.

Рассмотрим условный пример. Имеются два варианта возможного сочетания факторов при производстве телевизоров. В первом варианте для сборки одного телевизора используется 3 ед. труда и 1 ед. капитала. Во втором варианте требуется 2 ед. труда и 1 ед. капитала. Очевидно, что второй вариант является технологически более эффективным, так как при том же количестве единиц капитала используется меньшее количество единиц труда. Следовательно, производственная функция не будет учитывать первый, технологически неэффективный, вариант производства. Причем, не только сами ресурсы должны использоваться наиболее эффективно, но и создаваемая в результате продукция должна отвечать требованиям потребителей и по цене, и по качеству. Фирма должна одновременно и обеспечивать потребности покупателей, и применять наиболее эффективные технологические и экономические способы производства. Если фирма не выполняет эти условия, то она неизбежно утратит свою конкурентоспособность.

Базисные пропорции производственной функции могут быть исследованы на примере простой двухфакторной системы: 2 вида ресурсов - 1 вид конечной продукции. Рассмотрим производственный процесс, при котором различные количества труда (L) и капитала (K) могут быть использованы для производства телевизоров (Q). Производственная функция для такой системы будет иметь следующий вид:

$$Q=f(L,K) \quad (1)$$

Данные, характеризующие нашу производственную функцию, представлены в таблице 2.1.

Из таблицы 2.1 мы видим, что существуют определенные комбинации различных факторов для производства максимального объема конкретного вида продукции. Анализ таблицы позволяет сделать два важных вывода.

Во-первых, производственная функция показывает максимальное количество товара, которое может быть произведено при различных сочетаниях факторов L и K. Например, сочетание 2 ед. труда и 3 ед. капитала обеспечивает выпуск 48 ед. продукции, 4 ед. труда в сочетании с 6 ед. капитала дает в результате 90 ед. продукции и т. д.

Во-вторых, производственная функция показывает альтернативные возможности, при которых различные комбинации факторов обеспечивают один и тот же объем выпуска продукции. Например, объем выпуска продукции, равный 106 ед. {выделен жирным шрифтом}, может быть получен при следующих сочетаниях факторов: 6 ед. труда и 6 ед. капитала; 8 ед. труда и 5 ед. капитала.

При изучении производственной функции необходимо подробнее рассмотреть известные нам категории эффекта масштаба производства и отдачи от фактора.

Таблицы 2.1.

Альтернативные способы производства продукции (телевизоры, шт.)

Капитал, кол-во единиц (фактор К.)	Труд, количество единиц (фактор L)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	4	11	34	47	55	54	52	49	45	39
2	14	30	47	58	67	71	72	71	69	66
3	34	48	58	67	75	82	88	90	89	88
4	46	57	67	76	84	90	96	99	101	102
5	54	65	74	83	91	98	103	106	108	109
6	61	71	81	90	98	106	110	113	115	116
7	60	76	86	95	103	111	116	119	120	121
8	58	74	90	98	107	116	121	123	124	125

Масштаб производства задается производственной функцией. В нашем примере производственная функция выпуска телевизоров описывается уравнением (1). Если фирма принимает решение об одновременном и пропорциональном изменении количества всех применяемых факторов, то налицо - изменение масштаба производства.

Предположим, что фирма, имеющая первоначально объем выпуска продукции Q_1 принимает решение об увеличении масштаба производства в n раз. В этом случае заданная производственная функция примет следующий вид: $Q_2 = f(nL, nK)$, где Q_2 - объем выпуска телевизоров после изменения масштаба производства.

Взаимосвязь между изменением масштаба производства и соответствующим изменением в объеме выпуска продукции называется отдачей от масштаба. Отдачу от масштаба можно измерить путем сравнения процентного изменения в выпуске продукции с процентным изменением в количестве всех применяемых факторов.

Принято различать постоянную, возрастающую и убывающую отдачу от масштаба.

Постоянная отдача от масштаба. Если при пропорциональном увеличении количества факторов в n раз, объем производства тоже возрастет в n раз, то имеет место постоянная отдача от масштаба, т. е. $Q_2 = nQ_1$ (где Q_1 - первоначальный объем производства). Например, фирма столкнется с ситуацией постоянной отдачи от масштаба, если при пропорциональном удвоении количества всех ресурсов объем производства тоже удвоится.

Возрастающая отдача от масштаба. В случае, когда пропорциональное увеличение количества всех применяемых факторов в n раз вызовет рост

объема производства больше, чем в n раз, наблюдается возрастающая отдача от масштаба, т. е. $Q_2 > nQ_1$.

Обратимся к данным таблицы 2.1. Предположим, что фирма для производства 34 телевизоров использует следующее сочетание факторов: 1 ед. труда и 3 ед. капитала. В случае пропорционального удвоения всех факторов их комбинация будет выглядеть следующим образом: 2 ед. труда и 6 ед. капитала. Такое сочетание факторов обеспечит объем производства, равный 71 телевизору. Это означает, что увеличение количества факторов производства на 100% привело к росту объема выпуска продукции почти на 109%. В данном случае производственная функция демонстрирует возрастающую отдачу от масштаба.

Но каковы источники возрастающей отдачи? Важнейшими из них являются специализации в рамках фирмы и используемая технология. Увеличение масштабов производства может позволить фирме нанимать специалистов в той или иной области производственной и сбытовой деятельности. Действительно, маленькая обувная фабрика или «кустарь-одиночка» по пошиву обуви вряд ли будут привлекать отдельного специалиста по дизайну продукции, рекламе, работе с персоналом и т. п. Разделение труда на крупной фабрике позволяют рабочим специализироваться на отдельных операциях (один клеит подошвы, другой изготавливает шнурки и т. п.) Крупная фирма может себе позволить такие расходы, которые, изменяя внутреннюю организацию производства, в итоге и приведут к более чем пропорциональному увеличению выпуска по сравнению с затратами. Технология же позволяет использовать крупные капиталоемкие производственные мощности, которые более производительны в расчете на единицу готовой продукции. Так, в мелком фермерском хозяйстве его владелец может позволить себе вместо одного холодильника установить два. Но мощный рефрижератор на крупной ферме окажется более производительным, так как в расчете на единицу замороженной продукции он окажется дешевле, чем два небольших и более дешевых холодильника мелкого фермера.

Уменьшающаяся отдача от масштаба. Когда пропорциональное увеличение всех применяемых факторов в n раз вызывает рост объема производства меньше, чем в n раз, имеет место убывающая отдача от масштаба, т.е. $Q_2 < nQ_1$.

Вернемся к данным таблицы 2.1 и рассмотрим ситуацию, когда фирма принимает решение о пропорциональном увеличении на 50% факторов, используемых в следующей комбинации: 2 ед. труда и 6 ед. капитала. При таком изменении масштаба производства фирма будет применять 3 ед. труда и 9 ед. капитала. Соответствующий данной комбинации факторов объем выпускаемой продукции составит 86 телевизоров. Видно, что рост объема производства по сравнению с первоначальным объемом (71 телевизор) составляет всего 21%, в то время как рост количества применяемых факторов - 50%. В данном случае фирма сталкивается с ситуацией убывающей отдачи от масштаба. Причинами

уменьшающейся отдачи от масштаба чаще всего бывают растущие бюрократические, или иерархические, издержки внутреннего управления разросшейся фирмы. Распоряжения «сверху-вниз» проходят через все большее количество инстанций, административные расходы возрастают в большей степени, нежели выпуск готовой продукции. В целом это ведет к снижению эффективности производства.

Отдача от фактора показывает зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного фактора при неизменном количестве другого. По мере наращивания одного переменного фактора начинает проявляться тенденция, известная как закон убывающей предельной производительности, или убывающей предельной доходности фактора производства, о чем и пойдет речь в следующем параграфе.

Теория предельной производительности факторов

Анализ теории предельной производительности факторов требует рассмотрения таких понятий, как общий, предельный и средний продукт переменного фактора производства. Общий продукт (TP) - это суммарный объем выпуска продукции, полученный в рамках заданной производственной функции, и измеренный в физических единицах.

Понятие общего продукта позволяет выявить зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного ресурса при неизменном количестве других.

Предположим, что фирма использует 2 ед. капитала. Тогда производственная функция будет представлена данными, содержащимися во второй строке таблицы 2.1. Как видно из ее данных, при использовании 2 ед. капитала общий объем производства будет зависеть от количества используемых единиц труда. Таким образом, общий продукт переменного фактора L может быть описан следующей производственной функцией:

$$Q=f(L), \text{ при } K - \text{const. (2)}$$

Это уравнение выражает отношение между общим выпуском продукции и количеством фактора L, при условии, что количество фактора K постоянно и равно 2 ед. Графически данная производственная функция будет иметь следующий вид:

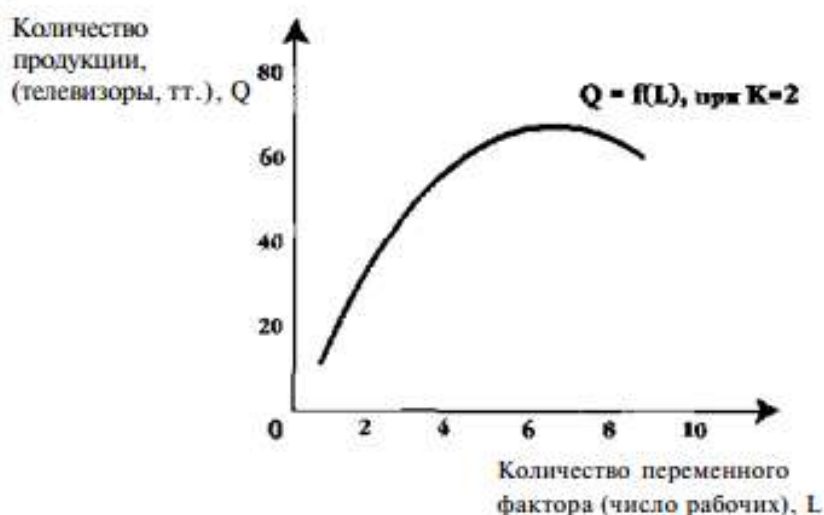


Рис. 2.1. Производственная функция

Кривая производственной функции построена на основе данных таблицы 2.1. и показывает зависимость между объемом выпускаемой продукции и затратами одного переменного фактора L при неизменном количестве фактора K (K=2). Очевидно, что, если количество используемого фактора K будет зафиксировано на другом уровне, то производственная функция, описывающая общий объем выпуска фактора L будет иметь иной вид.

Рассмотрев понятия общего продукта фактора, мы можем легко вывести понятие предельного и среднего продукта фактора.

Предельный продукт фактора производства (MP₀) исчисленный в физических единицах, показывает изменение в объеме выпуска продукции, вызванное использованием дополнительной единицы данного фактора (X) при неизменном количестве всех остальных. Предельный продукт фактора может быть исчислен следующим образом:

$$MP_1 = \Delta Q / \Delta L \quad (3)$$

где MPL - предельный продукт фактора L, ΔQ - изменение общего объема выпуска продукции, ΔL - изменение количества фактора L.

Средний продукт фактора (APL) определяется путем деления объема выпускаемой продукции на количество используемого переменного фактора L:

$$APL = Q/L \quad (4)$$

Средний продукт труда показывает, какое количество произведенной продукции приходится на одну единицу труда. Очень часто средний продукт называют показателем производительности труда.

Рассмотрим двухфакторную производственную функцию на примере обувной фабрики. Предположим, что количество используемых в производстве станков является неизменным и равно 7 ед., т. е. капитал - величина постоянная. Затраты переменного фактора труда измеряются количеством рабочих. Данные об общем, предельном и среднем продукте переменного фактора в рамках нашей производственной функции представлены в таблице 2.2.

Общий, предельный и средний продукт труда при производстве обуви

Число занятых в день рабочих	ТР _L в день (десятки пар)	MP _L (MP _L = ΔQ / ΔL)	AP _L (AP _L = Q / L)
0	0		
1	0,5	0,5	0,5
2	1,2	0,7	0,6
3	2,1	0,9	0,7
4	3,5	1,4	0,87
5	4,5	1,0	0,9
6	4,8	0,3	0,8
7	4,8	0	0,68
8	4,6	-0,2	0,57
9	4,3	-0,3	0,47
10	3,6	-0,7	0,36

На основе данных таблицы 2.2 построим кривые общего, предельного и среднего продукта переменного фактора и проанализируем их.

Как видно из рисунка 2.2а, кривая общего продукта (ТР) проходит три стадии, каждой из которых соответствуют отрезки кривой, ограниченные точками А, В, С, представляющими особый интерес. Следует заметить, что каждая из этих трех точек имеет свою проекцию на кривых предельного и среднего продукта - точки А', В', С' (см. рис. 2.2б).

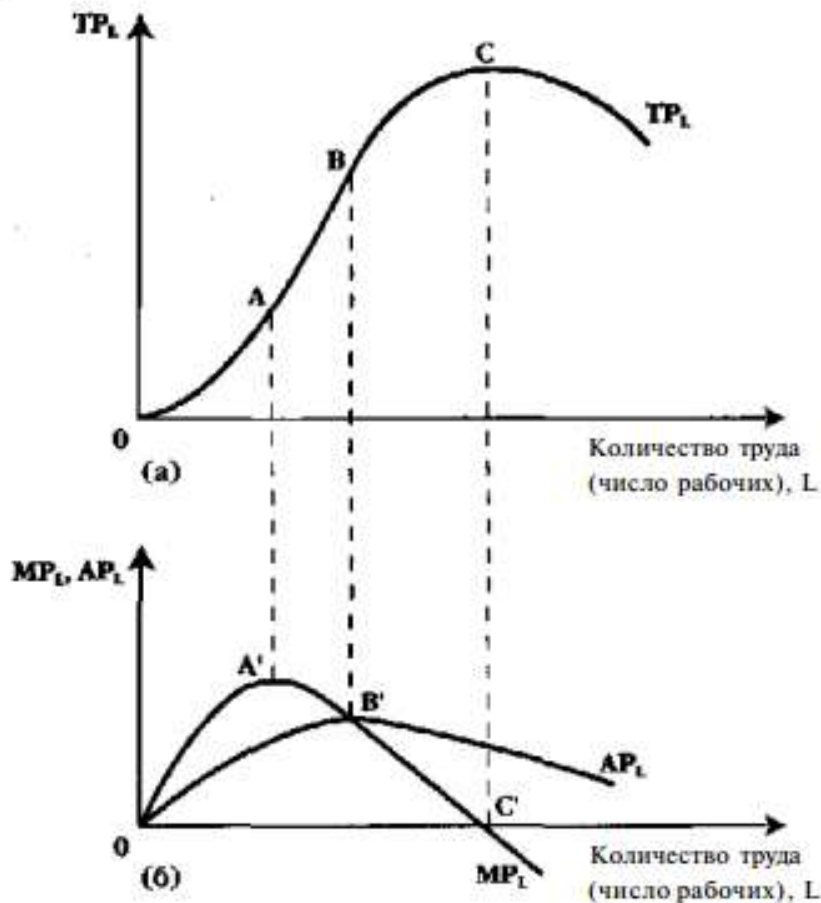


Рис. 2.2. Общий, предельный и средний продукт переменного фактора

Точка А на отрезке ОА представляет собой точку изгиба, где кривая общего продукта изменяет свою выпуклость. Это связано с тем, что рост общего продукта ускоряется до этой точки (в нашем примере ей соответствует общий продукт, равный 3,5 десятков пар обуви), так как предельный продукт переменного фактора L на отрезке ОА устойчиво и быстро растет. Это означает, что каждая дополнительная единица фактора L увеличивает общий объем производства на большую величину по сравнению с предыдущей. Именно точка А на кривой общего продукта соответствует максимальному значению предельного продукта (в нашем примере он равен 1,4 десятка пар обуви).

На отрезке АС рост общего продукта замедляется, так как предельный продукт фактора L начинает устойчиво снижаться, хотя и имеет положительное значение. Это означает, что каждая дополнительная единица фактора L увеличивает общий объем производства на меньшую величину по сравнению с предыдущей. Поэтому на отрезке АС кривая общего продукта изменяет свою выпуклость по отношению к отрезку ОА. Точка В на кривой (TP_L) показывает ту величину общего продукта, при которой предельный и средний продукт равны.

В точке С общий продукт достигает своего максимального значения (в нашем примере 4,8 десятка пар обуви), а предельный продукт равен 0. После точки С кривая общего продукта начинает снижаться, так как предельный продукт принимает отрицательные значения. Это означает, что

дальнейшее увеличение количества переменного фактора приведет к сокращению величины общего продукта.

Существует определенная зависимость между предельным и средним продуктом переменного фактора, что хорошо видно на графике (см. рис. 10.26). Предельный продукт достигает своего максимального значения раньше, чем средний продукт. Когда величина предельного продукта превышает величину среднего продукта, тогда кривая APL возрастает и наоборот, когда величина предельного продукта меньше величины среднего продукта, кривая APL убывает. Из этого следует, что кривая предельного продукта (MPL) пересекает кривую среднего продукта (APL) в точке максимума последнего.

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

Закон убывающей предельной производительности факторов можно проиллюстрировать на примере нашей обувной фабрики (см. таблицу 2.2). Если фирма наймет одного рабочего, то при существующей технологии он не сможет обслуживать одновременно все семь станков. Очевидно, что при такой комбинации труда и капитала выпуск продукции будет весьма невелик. Если фирма привлечет несколько дополнительных рабочих, так, чтобы они смогли использовать все семь станков, то выпуск обуви резко увеличится. Это означает, что предельный продукт каждого дополнительного рабочего возрастает. Если фирма будет продолжать увеличивать количество рабочих, то станочный парк окажется слишком маленьким для них, и предельный продукт каждого из этих рабочих начнет постепенно снижаться до тех пор, пока не достигнет нуля. Соответственно, темп прироста общего продукта замедлится. И, наконец, мы столкнемся с ситуацией, когда предельный продукт еще одного дополнительно нанятого рабочего примет отрицательное значение, так как для равномерной загрузки рабочих предприниматель вынужден будет чередовать их работу у станков. Это неизбежно приведет к потере времени функционирования станков и соответственно к снижению объема выпускаемой продукции. В нашем примере это восьмой нанятый рабочий.

Таким образом, теория предельной производительности факторов имеет исключительно важное значение для определения оптимального сочетания факторов при выпуске продукции.

Что такое рынок труда? Какое название правильное – рынок труда, рынок рабочей силы, рынок трудовых ресурсов?

Чтобы ответить на эти вопросы, надо четко определить тот товар, который является объектом купли-продажи, объектом передачи права собственности. Известно, что таким товаром является рабочая сила. Но этот товар сегодня следует трактовать с учетом новых данных науки и практики. Наем рабочей силы означает передачу работником работодателю своих способностей к труду на определенный срок для использования их в процессе производства при сохранении юридической свободы работника как личности. Использование рабочей силы осуществлялось за вознаграждение, плату (в натуральной или денежной форме), которая открывала работнику доступ к рынку товаров. Следовательно, эта сделка – не что иное, как продажа рабочей силы ради приобретения необходимых жизненных средств.

Труд – целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспособливает её для удовлетворения своих потребностей. Он является универсальным фактором производства.

Рабочая сила — способность человека трудиться, т. е. физические и умственные возможности, а также навыки, позволяющие человеку выполнять определенные виды работ, обеспечивая при этом необходимый уровень производительности труда и качества изготавливаемой продукции.

Рынок труда – это система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения. **Субъекты** рынка труда – наемные рабочие, предприятия, профсоюзы и государство.

Рынок труда обычно анализируется на двух уровнях: рынок труда в целом по стране и отраслевой рынок труда, где предъявляется спрос и предлагается труд работников определенных профессий (рынок труда программистов и шахтеров, юристов и водителей автобусов и т.п.). Основные параметры рынка труда как и всякого рынка – спрос, предложение, равновесная цена (заработная плата) и равновесный объем (занятость).

Спрос на труд формируют предприниматели, исходя из предельной производительности труда и сложившейся на рынке цены труда (ставки заработной платы), т.е. руководствуясь правилом $MRP_L = W$, спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы.

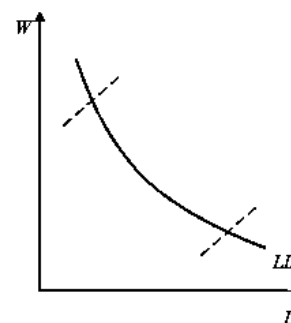
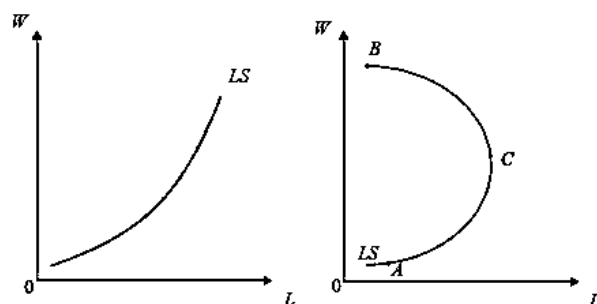
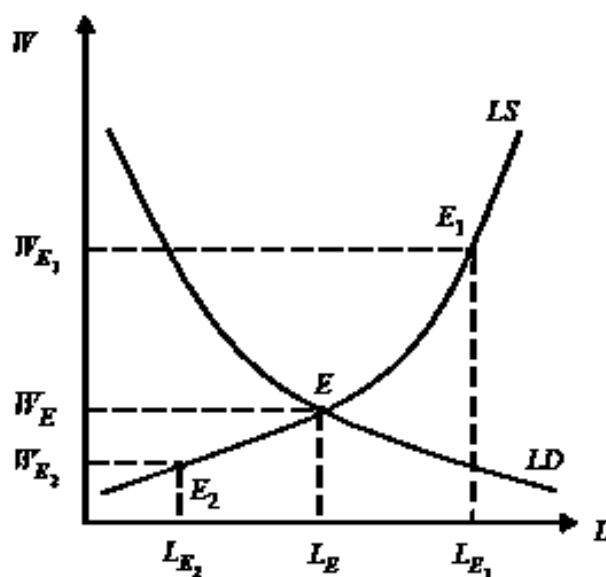


Рис. 26.1. Кривая спроса на труд
 L – труд; W – заработная плата; LD – спрос на труд



Предложение труда – это активный спрос работников на рабочие места, оно представляет собой то количество рабочего времени, которое работники готовы предложить предпринимателям при каждом конкретном уровне заработной платы.



Факторы, влияющие на спрос и предложение на рынке труда

Основными факторами, под влиянием которых формируется размер оплаты труда, относятся:

- возрастная и половая структура рынка труда. Большое влияние на рынок труда оказывает количество на нем людей различных возрастных и половых групп;
- уровень жизни населения;
- характер интенсивности общественного труда;
- производительность общественного труда;

- уровень социально-экономического развития национальной экономики;
- уровень научно-технического развития национальной экономики;
- географическое, природное и климатическое размещение трудовых ресурсов.

Спрос на рынке труда формируется под влиянием следующих факторов:

1. структуры общественного производства;
2. уровня развития и масштабов структуры общественного производства;
3. доминирующих форм общественного производства;
4. объемов общественного производства;
5. уровня научно-технического развития и оснащенности национальной экономики;
6. темпов роста и развития национальной экономики.

Предложение на рынке труда формируется под влиянием следующих основных факторов:

1. среднего уровня оплаты труда;
2. количества населения и в целом демографической ситуации;
3. профессиональной структуры рынка труда (заключается в переизбытке или недостатке определенных профессий);
4. мобильности населения;
5. этнических, религиозных, культурных, психологических особенностей населения;

Структура (строение) рынка труда может быть раскрыта по разным признакам в зависимости от целей анализа.

По выбранному нами критерию можно выделить следующие компоненты:

- 1) субъекты рынка труда;
- 2) экономические программы, решения и юридические нормы, принятые субъектами;
- 3) рыночный механизм (спрос и предложение рабочей силы, цена рабочей силы, конкуренция);
- 4) безработица и социальные выплаты, связанные с ней;
- 5) рыночная инфраструктура.

Наличие этих компонентов, их взаимосвязь вполне достаточны для того, чтобы возник и начал функционировать рынок труда в современных условиях. Рассмотрим основные характеристики указанных компонентов.

Рынок труда имеет дело с особым ресурсом — **«человеческим капиталом»**.

Человеческий капитал — совокупность знаний, умений и навыков, полученных в процессе образования и практической деятельности человека, а в экономической науке — способность людей к участию в процессе производства.

К рабочей силе статистика в развитых странах обычно относит всех

занятых (включая военнослужащих) и **безработных**. Синонимом понятию является категория «экономически активное население».

Профессионально-квалификационного состава рабочей силы:

- **Профессиональная структура** — совокупность представителей различных профессий и профессиональных групп;
- **Квалификационная структура** — совокупность работников различных уровней квалификации.
- **Квалификация** различных профессий представляет набор требуемых для выполнения данной работы навыков, знаний, опыта, других компонентов квалификации.

По отношению к рынку труда выделяются следующие категории населения:

- **экономически неактивная часть населения**. Это население, которое не выполняет никаких экономических функций либо по причине нахождения в нетрудоспособном возрасте, либо в силу неспособности к ней по физическим причинам — инвалиды. Оно не участвует в функционировании экономики, а поэтому не рассматривается как часть рынка труда;
- **экономически активная часть населения**. Это население, которое принимает активное участие в экономической деятельности, находится в трудоспособном возрасте и обладает физическими возможностями к осуществлению экономической деятельности. Его делят на население занятое и не занятое в национальной экономике. Рынок труда состоит именно из этой второй группы населения, которая и определяет его функционирование.

Рынок труда и воспроизводство рабочей силы

При каких условиях способность к труду становится действительным товаром? Действительным товаром она становится только тогда, когда будет заключен договор на право использования рабочей силы (договор о найме), когда работник перейдет в категорию занятых, в категорию функционирующей рабочей силы. Функционирование рабочей силы вызывает значительные психофизиологические затраты человеческого организма, которые должны быть восстановлены, а способности воспроизведены и развиты.

Воспроизводство рабочей силы – это непрерывное восстановление и поддержание физических и умственных способностей человека, постоянное возобновление и повышение его профессионально-квалификационного и образовательного уровня. Это понятие относится как к отдельному человеку, так и к совокупности людей, занятых на основе найма на предприятии, в отрасли, народном хозяйстве, поэтому используется также понятие «воспроизводство совокупной рабочей силы».

Воспроизводство рабочей силы выступает составной частью процесса общественного воспроизводства, включающего в себя воспроизводство

общественного продукта и экономических отношений. Суть воспроизводства экономических отношений состоит в том, что работник входит в процесс воспроизводства наемной рабочей силой и выходит из него наемной рабочей силой. Другими словами, он не становится собственником средств производства, а продолжает и в последующих циклах воспроизводства продавать свои способности к труду, свою рабочую силу.

Воспроизводство рабочей силы включает в себя четыре фазы: формирование, распределение, обмен и использование рабочей силы.

Воспроизводство рабочей силы занятых проходит все его стадии. Воспроизводство же рабочей силы безработного, т.е. потенциальной способности к труду, деформировано: стадии распределения, товарного обмена, использования отсутствуют, а стадия подготовки, формирования рабочей силы осуществляется в поддерживающем режиме, в неполноценном виде.

С позиции воспроизводства рабочей силы к рынку труда относятся только стадии распределения и обмена. Однако элементы обмена есть и в других стадиях. Так, при использовании рабочей силы происходит обмен функционирующих способностей (труда) на денежное вознаграждение в форме цены труда (или заработной платы). Этот обмен объективно необходим для постоянного восстановления способности к труду.

«Спрос и предложение труда в условиях совершенной конкуренции»

На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых предпринимателями работников определяется двумя показателями - размером заработной платы и ценностью (в ее денежном выражении) предельного продукта труда. С увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величины предельного продукта (вспомним закон убывающей доходности). Привлечение дополнительной единицы труда прекратится тогда, когда предельный продукт труда в денежном выражении (MRP_L) сравняется с величиной заработной платы - см. гл. 10.

Объем спроса на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте ставки заработной платы, при прочих равных условиях, предприниматель в целях сохранения равновесия должен соответственно сократить применение труда, а при ее снижении величина спроса на труд возрастает. Функциональная зависимость между величиной заработной платы и объемом спроса на труд выражается в кривой спроса на труд (рис. 2.2.1).

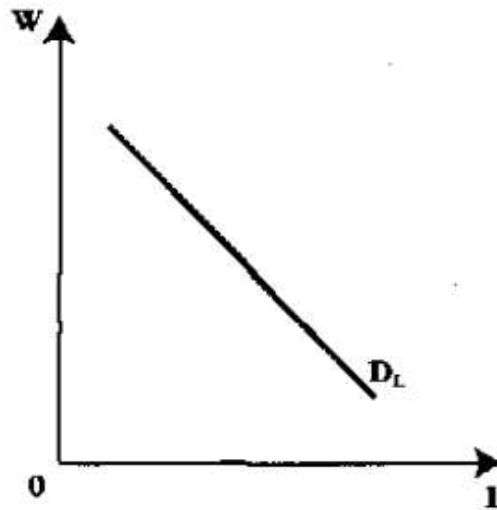


Рис. 2.2.1. Кривая спроса на труд

На оси абсцисс - величина требуемого труда (L), а на оси ординат - ставка заработной платы (w).

Каждая точка на кривой DL показывает, какой будет величина спроса на труд при определенном уровне заработной платы. Конфигурация кривой и ее отрицательный наклон показывают, что более низкой заработной плате соответствует большая величина спроса на труд и наоборот.

Иначе обстоит дело с функцией предложения труда. Объем предложения труда также зависит от величины заработной платы, получаемой за производительные услуги. Как правило (а бывает и исключение, как мы увидим в дальнейшем), продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение в условиях роста заработной платы. Поэтому кривая предложения труда имеет положительный наклон (рис. 2.2.2).

Кривая предложения труда (SL) показывает, что при повышении заработной платы возрастает величина предложения труда, а при ее снижении объем предложения труда уменьшается. Совокупное предложение труда в обществе зависит от многих факторов, определяющих количество и качество предлагаемых услуг труда, среди которых важнейшими являются общая численность населения страны и доля в нем экономически активного населения, средняя продолжительность рабочего дня, профессионально-квалификационный состав работников и др.

Прежде чем объединить оба графика - спроса и предложения труда - остановимся еще на одном важном и интересном экономическом явлении, характеризующем предложение труда. Вернее, на двух явлениях, получивших название эффект замещения и эффект дохода. Эти эффекты проявляются тогда, когда мы пожелаем выяснить, как отразится на предложении труда отдельного индивидуума повышение ставок заработной платы. На первый взгляд, предложение труда должно вырасти.

На рис. 2.2.3 изображена кривая, показывающая общее количество рабочего времени, которое согласен отработать конкретный работник при данной величине заработной платы. От обычной кривой предложения труда,

иллюстрирующей ситуацию на национальном или отраслевом рынках труда, эта кривая отличается своей конфигурацией.

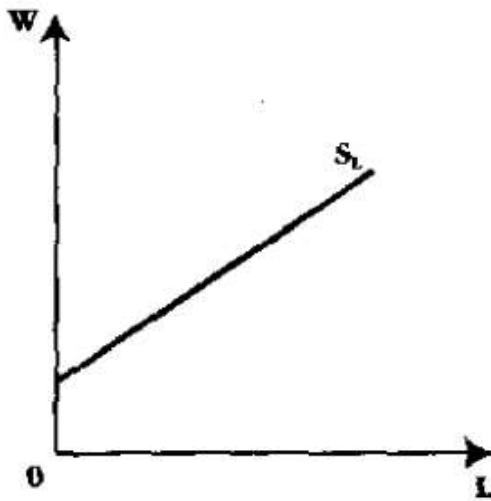


Рис. 2.2.2. Кривая предложения - труда

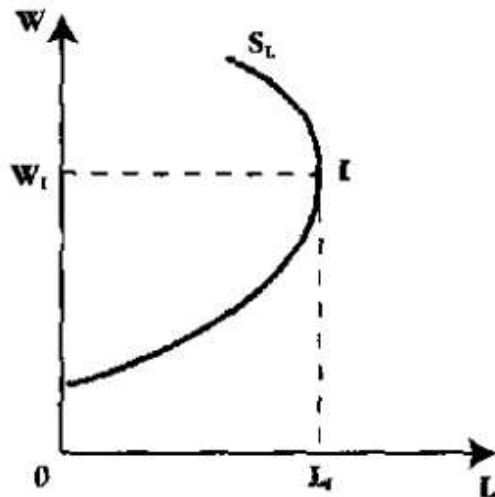


Рис. 2.2.3. Кривая индивидуального предложения труда

До точки I интересующая нас кривая показывает увеличение предложения труда при росте заработной платы, - она удаляется от оси ординат. Однако, пройдя точку I, кривая SL меняет направление. Она сгибается и, принимая отрицательный наклон, снова приближается к оси ординат, показывая, на первый взгляд, парадоксальную ситуацию - уменьшение предложения труда при дальнейшем росте заработной платы. Таким образом, увеличение заработной платы до определенных размеров ведет к росту предложения труда, которое после достижения максимального уровня (L_t) начинает сокращаться вследствие дальнейшего роста заработной платы. Одна и та же причина - увеличение заработной платы приводит и к росту, и к сокращению предложения труда. Почему же это происходит?

Поскольку при увеличении заработной платы каждый час отработанного времени лучше оплачивается, каждый час свободного времени воспринимается работником как возросший убыток, точнее, упущенная выгода. Эта выгода могла бы быть реализована при превращении свободного времени в рабочее - отсюда стремление заместить свободное

время дополнительной работой. Соответственно, досуг замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести на возросшую заработную плату. Вышеописанный процесс получил название эффекта замещения на рынке труда. На приведенном на рис. 2.2.3 графике эффект замещения проявляется до точки I, т. е. до начала движения кривой предложения труда влево, к оси ординат.

Эффект дохода противостоит эффекту замещения и становится ощутим при достижении работником определенного, достаточно высокого уровня материального благополучия. Когда проблемы с хлебом насущным решены, меняется и наше отношение к свободному времени. Оно перестает казаться вычетом из заработной платы, а предстает полем для наслаждения и радости, тем более, что высокая заработная плата позволяет обогатить и разнообразить досуг. Поэтому логичным является возникновение желания купить не только больше товаров, но и иметь большее количество свободного времени. А сделать это можно, лишь сократив предложение труда, купив свободное время не за наличные деньги, а за те деньги, которые могли бы быть получены при отказе от досуга в пользу дополнительной работы. После прохождения кривой SL точки 1 эффект дохода становится преобладающим, что выражается в сокращении предложения труда при росте заработной платы, а практически в стремлении к переходу работника на сокращенный рабочий день или неделю, к получению дополнительных выходных дней и отпусков (в том числе за «свой счет»).

Вопрос о том, какой эффект (замещения или дохода) является более сильным при данном уровне заработной платы, не имеет точного ответа, поскольку определяется различной реакцией отдельных людей и групп людей на рост заработной платы. Для одного человека 3000 долл. в месяц - тот предел, после которого он не станет отрабатывать сверхурочные часы, даже если бы они оплачивались по более высоким ставкам. Для другого - и 10000 долл. в месяц недостаточно, чтобы предпочесть досуг дополнительной работе. «Всех денег не заработаешь», - гласит русская поговорка, вот только величина «всех денег» для каждого человека - сугубо индивидуальное понятие.

Но, подчеркнем, участок с отрицательным наклоном кривой предложения характерен только для индивидуального предложения труда. На отраслевом уровне кривая предложения труда на всем своем протяжении будет иметь положительный наклон. Другими словами, для отраслевого предложения характерно преобладание эффекта замещения. Даже если для отдельных субъектов более высокие ставки заработной платы могут послужить стимулом для сокращения предложения своих трудовых услуг и увеличению своего досуга, то для других лиц высокая ставка заработной платы послужит сигналом для увеличения предложения труда. Более того, высокие ставки заработной платы могут привлечь работников из других отраслей.

Равновесие на рынке труда и равновесная ставка заработной платы

Продолжим наше исследование, объединив оба графика - кривую спроса и кривую предложения труда и проанализируем более детально положение на рынке труда (рис. 2.2.4).

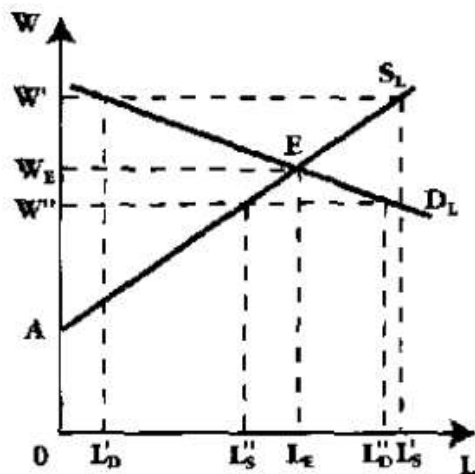


Рис. 2.2.4. Равновесие на рынке труда

Особое внимание обратим на точку E пересечения кривой спроса на труд и кривой предложения труда. Этой точке на графике соответствует определенный уровень ставки заработной платы (w_E) и заданное этим уровнем предложение труда (L_E). В точке E спрос на труд равен предложению труда, т. е. рынок труда находится в равновесном состоянии. Это означает, что все предприниматели, согласные платить заработную плату w_E , находят на рынке необходимое количество труда, их спрос на труд удовлетворен полностью. В положении рыночного равновесия полностью трудоустроены и все работники, готовые предложить свои услуги при заработной плате w_E . Поэтому точка E определяет положение полной занятости.

При любой другой величине заработной платы, отличной от w_E , равновесие на рынке труда нарушается. При совпадении спроса и предложения труда заработная плата выступает как цена равновесия на рынке труда.

В случае превышения ставкой заработной платы уровня равновесной (случай w') предложение на рынке труда ($0 - L_S'$) превышает спрос ($0 - L_D'$). В этой ситуации происходит отклонение от положения полной занятости, рабочих мест не хватает для всех желающих продать свой труд при заработной плате w' . Возникает избыток предложения труда, измеряемый отрезком $L_D' - L_S'$ на оси абсцисс.

В случае снижения заработной платы по сравнению с равновесной (на- пример, до уровня w'') спрос на рынке труда ($0 - L_D''$) превышает предложение ($0 - L_S''$) на величину $L_S'' - L_D''$. В результате этого образуются незаполненные рабочие места вследствие нехватки работников, согласных на более низкую заработную плату.

Обе эти ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) в условиях рынка совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночных механизмов в направлении восстановления положения полной занятости.

Действительно, если предложение труда больше спроса на него вследствие установления ставки заработной платы выше равновесного уровня, появляются безработные, готовые предложить свой труд по более низкой цене, на которую вынуждены согласиться и те, кто занят в производстве, чтобы не потерять свои рабочие места. Предприниматели готовы нанять большее количество труда, но при условии снижения заработной платы. Таким образом, тенденция к снижению заработной платы складывается как со стороны предложения труда, так и со стороны спроса на труд.

В том же случае, когда спрос на труд превышает его предложение из-за снижения ставки заработной платы по сравнению с ее равновесным значением, наблюдается иная картина. Работодатели, чтобы заполнить пустующие рабочие места, готовы повысить заработную плату. Благодаря такому повышению расширяется круг работников, готовых предложить свой труд.

Как в первом, так и во втором случаях равновесие на рынке труда восстанавливается, и этот рынок приходит в состояние полной занятости.

Колебания спроса на труд и предложения труда позволяют в самом общем виде дать ответ на вопрос о том, почему высока или низка заработная плата. Но все-таки следует подробнее сказать о дифференциации ставок заработной платы.

Дифференциация ставок заработной платы

Размер заработной платы зависит от качества труда, квалификации и профессиональной подготовки, влияющих на размер предельного продукта труда. Например, наиболее высокие заработки в странах с развитой рыночной экономикой наблюдаются у таких специалистов, как юристы, врачи, преподаватели: их труд требует больших затрат на обучение, которые становятся возможными лишь при условии их последующей компенсации из заработной платы. Размер ставок заработной платы для профессий, не требующих специальной подготовки, как правило, ниже, а эластичность предложения трудовых услуг - выше, поскольку контингент продавцов не ограничен необходимостью получения специальной подготовки. В результате для рынка труда характерно наличие неконкурирующих друг с другом групп работников, что иллюстрирует рис. 2.2.5.

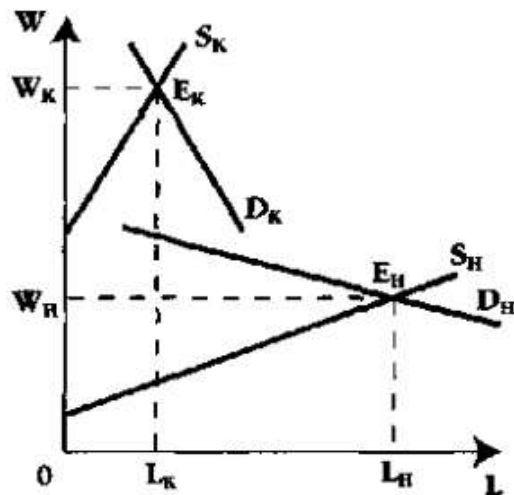


Рис. 2.2.5. Неконкурирующие группы на рынке труда

На графике представлены ситуации для двух - на самом деле их гораздо больше - неконкурирующих между собой групп работников. Одна группа представлена квалифицированными работниками (например, юристами), а другая - неквалифицированными (например, дворниками). Кривая предложения первой группы (S_K) расположена значительно выше кривой предложения второй группы (S_H) и отличается меньшей эластичностью в силу причин, отмеченных в предыдущем абзаце. Поэтому равновесная ставка заработной платы юристов (W_K) выше равновесной ставки заработной платы дворников (W_H)

Различные виды работ могут быть более или менее привлекательными для человека - значит, заработная плата должна стимулировать выполнение менее приятных (грязных, тяжелых, опасных для здоровья), но необходимых для общества работ. Такая дифференциация в заработной плате, которая вызывается необходимостью компенсировать нематериальные различия в характере самого труда, называется уравнивающими, или компенсационными (компенсирующими), различиями. Поэтому более высокие ставки заработной платы складываются в отраслях химической промышленности, металлургии, других отраслях, отличающихся тяжелыми условиями труда. Более того, одинаковые услуги труда могут по-разному оцениваться в зависимости от условий, в которых протекает сам трудовой процесс. Это объясняет, например, повышенные ставки заработной платы бурильщиков, действующих на морских платформах или в условиях вечной мерзлоты, по сравнению с соответствующими ставками бурильщиков, работающих в более комфортных условиях.

Существуют и такие различия в характере труда и в размерах заработков, которые не относятся к типу уравнивающих различий. Это различия, вытекающие из объективных качественных особенностей, - разных способностей людей, таланта. Ставки заработной платы для таких групп людей должны быть различными: в доходах особо талантливых специалистов содержится элемент ренты. Казалось бы, причем здесь рента, которую в обыденном понимании связывают с платой за пользование

землей? Но нам предстоит выяснить природу экономической ренты в современном ее понимании.

Итак, доходы работников наемного труда содержат два компонента. Первый - так называемая удерживающая заработная плата, или плата за непереход (*transfer earnings*). Второй компонент - экономическая рента. В самом общем виде экономическая рента определяется как доход от фактора, отличающегося неэластичным предложением. Однако элемент ренты содержится и в тех случаях, когда предложение фактора эластично, за исключением бесконечно эластичного предложения.

Поясним наши рассуждения с помощью графиков. На рис. 2.2.6 показано соотношение между удерживающей заработной платой и экономической рентой в трех различных случаях. Будут ли работники получать экономическую ренту и в каком объеме - зависит от эластичности кривой предложения труда.

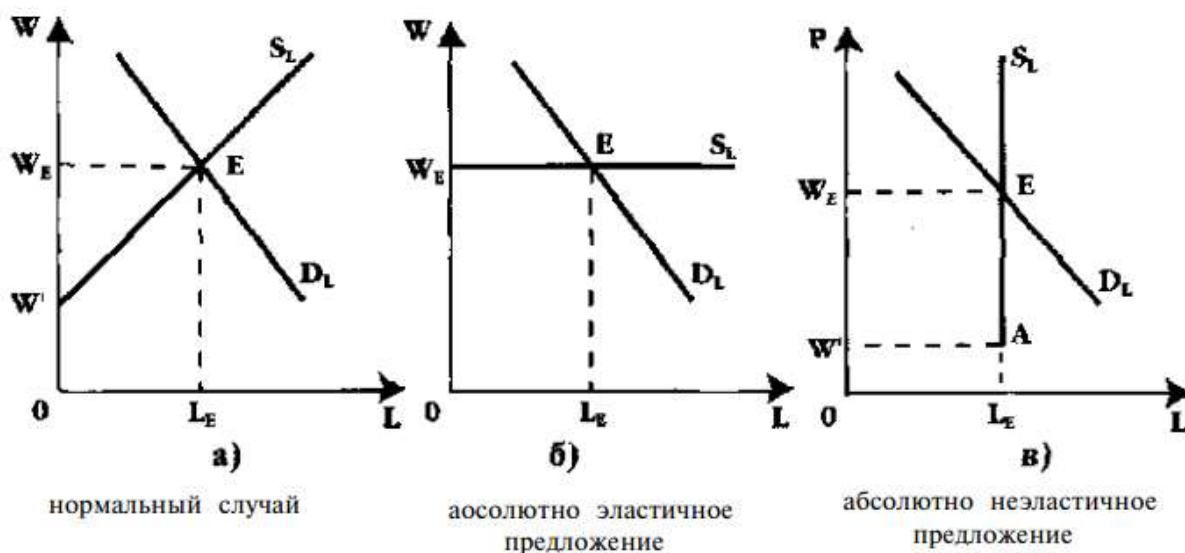


Рис. 2.2.6. Удерживающая заработная плата и экономическая рента на рынке труда

В случае а вся заработная плата представлена прямоугольником $0W_EEL_E$ где фигура $0W_EEL_E$ представляет собой удерживающую заработную плату. Каждая точка на кривой предложения труда показывает ту минимальную плату, которую готов получить работник за услуги своего труда. Если уровень ее будет ниже минимально приемлемой цены за данный ресурс, то работник перейдет в другую отрасль или воздержится от предложения услуг труда вообще. В условиях равновесия на рынке труда каждый работник получает заработную плату в размере равновесной ставки w_E , превышающую минимально приемлемую для него цену услуг труда. Исключение составляет лишь предельный работник (L_E), для которого удерживающая заработная плата в точности совпадает с минимально приемлемой для него платой за услуги труда. Величина удерживающей заработной платы определяется альтернативной ценностью (издержками упущенных возможностей) использования труда. Что же представляет собой другая часть получаемого работником дохода, т. е. треугольник $W'WEE$? Вот

теперь мы дадим более современное определение экономической ренты. Она представляет собой плату, превышающую издержки альтернативного использования ресурса. На рынке труда - это выплаты, превышающие удерживающую заработную плату. Здесь уместно провести аналогию с излишком потребителя и излишком производителя. Графически напрашивается аналогия с излишком производителя и экономической рентой. Вспомним, что излишек производителя представляет собой область, ограниченную осью ординат, линией цены и участком кривой предложения, вплоть до точки равновесия. Владельцы фактора производства (труда) получают то, что можно назвать излишком владельца ресурса, или экономической рентой.

В случае а экономическая рента представляет собой ту же площадь.

В случае б и в мы сталкиваемся с экстремальными случаями.

На рис. 2.2.6Б кривая предложения труда абсолютно эластична. В таком случае весь доход работников (площадь $0w_EEL_E$ представляет собой удерживающую заработную плату и экономическая рента отсутствует. Что это могло бы означать на практике? Очевидно, это ситуация совершенно мобильного рынка труда, представленного, скорее всего, низкоквалифицированными работниками. Такие экономические субъекты могут с легкостью менять место работы (поработал грузчиком, потом - разносчиком газет, потом занялся мытьем полов и т. д.).

Другой исключительный случай - совершенно неэластичное предложение труда (рис. 2.2.6в). Кривая предложения услуг уникального ресурса (например, известнейшей топ-модели) выглядит как линия, перпендикулярная к оси абсцисс, и показывает совершенно неэластичное предложение. Это означает, что отсутствуют издержки альтернативного использования ресурса (они равны нулю). Вся площадь $0w_EEL_E$ представляет собой экономическую ренту. Строго говоря, и в этом последнем случае существует своеобразная плата за непереход, а, точнее, за появление на рынке владельца уникального ресурса. Ее ставка составит w' - ведь задаром никто на подиум не выйдет. Линия предложения в этом случае примет вид $w'ASL$, а общий доход владельца фактора - Qw_EEL_E который состоит из платы за непереход (площадь $0w'ALE$) и экономической ренты (площадь $w'wEEA$).

Величина экономической ренты, получаемой топ-моделью, будет зависеть исключительно от величины спроса на услуги этого специфического вида труда. Размер ренты может колебаться в широких пределах в зависимости от положения кривой спроса. Так, выход из моды худых манекенщиц может вплоть до нуля сократить ренту, получаемую топ-моделями с хрупким телосложением.

Дифференциация в размерах заработной платы - явление объективное, поскольку расширяется профессиональный состав работников, и миграция между группами лиц разных профессий не может быть абсолютно беспрепятственной. Для более полного представления о количественных

различиях в получаемых наемными работниками доходах следует упомянуть о человеческом капитале.

Человеческий капитал - это мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Он формируется как врожденными, так и приобретенными качествами человека, при этом граница между ними является достаточно проницаемой. Так, например, здоровье, физическая сила, способности и таланты содержат как врожденный компонент, так и приобретенный путем физических и психологических упражнений, обучения и т. п. Расходы, связанные с формированием человеческого капитала, несут сами работники, работодатели и государство. Среди инвестиций в человеческий капитал различаются расходы на образование, здравоохранение и мобильность работника, т. е. затраты на смену места работы.

Человеческий капитал рассматривается в экономической теории как запас человеческих качеств, формируемый в течение всей жизни индивида. Инвестиции в человеческий капитал приносят работникам поток доходов. Соизмерение растянутого по времени потока доходов и размеров инвестиций лежит в основе принятия рационально мыслящим субъектом решения о целесообразности вложений в человеческий капитал.

Итак, анализ совершенной конкуренции на рынке труда говорит о невозможности сколько-нибудь продолжительной безработицы.

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

Несовершенная конкуренция на рынке труда

Что же можно отнести к этим внеконкурентным факторам? Прежде всего, это различные институты. Во-первых, к ним относится государство, активно регулирующее рынок труда, законодательно лишая заработную плату рыночной гибкости. Государство в различных странах устанавливает минимально гарантированный уровень заработной платы, осуществляет индексацию доходов; тормозящее влияние на колебание цены труда оказывают в ряде случаев и другие направления социальной политики государства.

Во-вторых, профсоюзы, оказывающие большое влияние на уровень заработной платы, как правило, в направлении ее повышения по сравнению с равновесным уровнем.

В-третьих, крупные корпорации тяготеют, как правило, к установлению сравнительно стабильной во времени стандартной ставки заработной платы, отказываясь слишком часто пересматривать ее в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда.

Следует заметить, что регулирование этого рынка значительно облегчается в связи со спецификой фигурирующего на нем товара. Проявление рыночных законов (например, закона спроса, установления равновесной цены и др.) на рынке труда имеет особый характер. Он определяется тем, что купля-продажа услуг труда производится в форме найма на базе более или менее продолжительного трудового договора. Поэтому каждый отдельный работник не находится в постоянной, непрерывной зависимости от состояния рынка труда. На срок действия трудового соглашения продавец как бы «выводится» на время из текущей конъюнктуры рынка. Условия, определенные договором, имеют характер минимальных нормативов; это означает, что индивидуальный договор рабочих с предпринимателями признается юридически недействительным, если он заключен на условиях худших, чем те, которые определены в коллективном договоре. В чем смысл коллективности договора и принципа нормы как минимума? Эти положения договора позволяют устранить конкуренцию между наемными работниками в борьбе за получение рабочего места, - ведь конкуренция вынуждает рабочих соглашаться на худшие условия труда, диктуемые предпринимателями, особенно в отсутствие профсоюзов.

Регулирование рынка труда предполагает воздействие как на спрос, так и на предложение труда. Объектами регулирования выступают заработная плата, продолжительность рабочей недели и отпусков, порядок найма и увольнения, различные виды социального обеспечения и др.

Рассмотрим важнейшие методы, при помощи которых профсоюзы добиваются повышения заработной платы.

Во-первых, профсоюзы могут ограничивать предложение услуг труда. Это достигается, например, введением высоких иммиграционных барьеров, лоббированием законов о максимальной продолжительности рабочего времени, удлинением срока ученичества при подготовке к той или иной профессии, установлением высоких профсоюзных вступительных взносов с одновременным запрещением принимать на работу лиц, не состоящих в профсоюзе, ограничением трудовой нагрузки и т. п. Сокращение предложения услуг труда при неизменном спросе на них приводит к росту равновесной цены, т. е. ставки заработной платы.

Во-вторых, профсоюзы добиваются повышения обусловленных договором ставок заработной платы, содействуя установлению ее выше равновесного уровня.

В-третьих, профсоюзы могут содействовать росту спроса на услуги труда. При этом могут использоваться любые средства, повышающие спрос на услуги труда, например, проведение рекламных кампаний в пользу того или иного товара (не будем забывать, что спрос на рынке труда - это

производный спрос). Росту спроса на услуги труда содействует и политика профсоюзов, настаивающих на установлении высоких импортных таможенных тарифов, защищающих какую-либо национальную отрасль и способствующих росту производства внутри страны. В результате увеличивается количество используемого труда и возрастает заработная плата.

Отраслевой профсоюз часто выступает как монополия на рынке труда, при этом его монопольная власть тем выше, чем большая доля работников данной отрасли входит в соответствующий профсоюз.. Применительно к рынку труда ситуация в случае монопольной власти профсоюза показана на рис. 2.2.7.

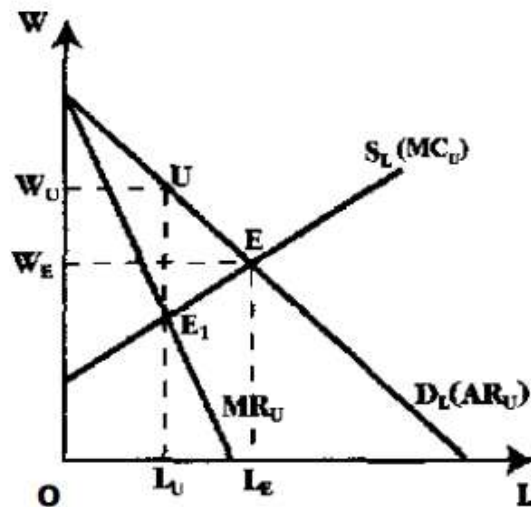


Рис. 2.2.7. Монополия профсоюза на рынке труда

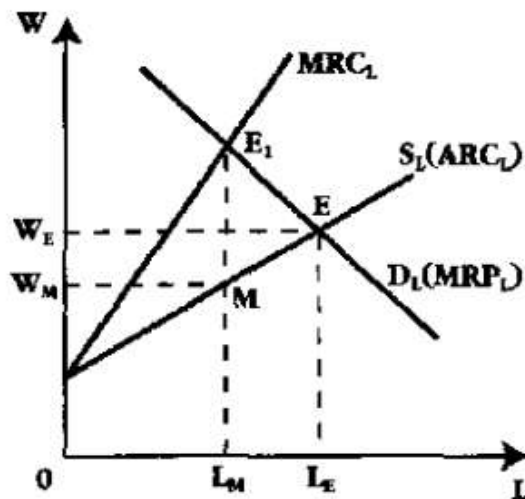


Рис. 2.2.8. Монополия работодателя на рынке труда

Теоретически можно представить цель профсоюза по аналогии с фирмой, стремящейся к максимизации прибыли. Это, конечно, упрощение, но оно поможет нам яснее представить механизм установления заработной платы на рынке труда в случае монополии профсоюза. Но что же именно максимизирует профсоюз? Из графика на рис. 2.2.7 следует, что кривая

спроса D_L с которой сталкивается профсоюз-монополия, может быть представлена как кривая его среднего дохода AR_U , (union - от англ. союз, объединение). Ниже расположена кривая предельного дохода MR_U профсоюза. Кривая предложения S_L есть не что иное, как кривая предельных издержек MC_U . Равновесие отраслевого рынка труда, монополизированного профсоюзом, определяется точкой E_1 , в которой пересекаются кривые MR_U и MC_U . Проведя вертикаль до кривой спроса, мы находим точку U , на уровне которой и установится заработная плата w_E тогда как на конкурентном рынке равновесие определялось бы точкой E , соответствующей уровню зарплаты W_E . Соответственно, равновесная ставка заработной платы w_U , на монополизированном рынке ресурса выше, чем w_E , а число занятых работников L_U - меньше, чем L_E . Затемненная площадь показывает нам величину экономической ренты, получаемой занятыми рабочими. Вот что стремится максимизировать профсоюз-монополист! Максимизация экономической ренты приводит к увеличению отраслевой ставки заработной платы при уменьшении количества используемых работников, то есть к отклонению рынка от положения полной занятости. Другое положение на отраслевом рынке труда может сложиться при наличии на нем монополии, когда в отрасли действует всего один покупатель услуг труда. Такая ситуация может сложиться, например, в небольшом городе, где единственным работодателем выступает одна имеющаяся в нем фирма. Ситуация монополии рассматривалась в гл. 7. Графическое изображение монополии на рынке труда выглядит так, как это показано на рис. 2.2.8.

Кривая спроса D_L для монополиста представляет собой кривую предельного продукта труда в денежном выражении MRP_L , а кривая предложения труда S_L - линию средних издержек на ресурс (в данном случае на труд) ARC_L . Кроме того, следует напомнить, что у монополиста предельные издержки на фактор MRC_L растут быстрее по мере увеличения закупок услуг труда, чем средние издержки ресурса, т. е. ARC_L . Для лучшего понимания того, почему предельные издержки на ресурс растут быстрее его средних издержек. И вы увидите, что они аналогичны отношениям между ARC_L и MRC_L .

Это происходит потому, что монополист, нанимающий дополнительное количество работников, вынужден не только привлекать вновь нанимаемых рабочих более высокой ставкой заработной платы, но и устанавливать эту повышенную ставку и для работников, нанятых ранее. Равновесие на рынке труда в случае монополии определяется точкой пересечения кривых предельных издержек на фактор (MRC_L) и предельным доходом от продукта используемого фактора (MRP_L , т. е. точкой E_1). Проведя вертикаль от нее до кривой S_L , мы определяем точку M и, соответственно, уровень заработной платы при монополии w_M . А в условиях совершенной конкуренции равновесие определялось бы точкой пересечения кривых MRP_L ; и ARC_L , т. е. точкой E . Поэтому в отрасли будет нанято меньше работников, чем в условиях совершенной конкуренции (на величину $L_E - L_M$) и по более низкой ставке заработной платы (на величину $w_E - w_M$). Интересно

рассмотреть ситуацию так называемой двойной монополии, складывающуюся тогда, когда монопольной власти профсоюза противостоит монополистическая власть работодателя. Для этого совместим два предыдущих графика на рис. 2.2.9.

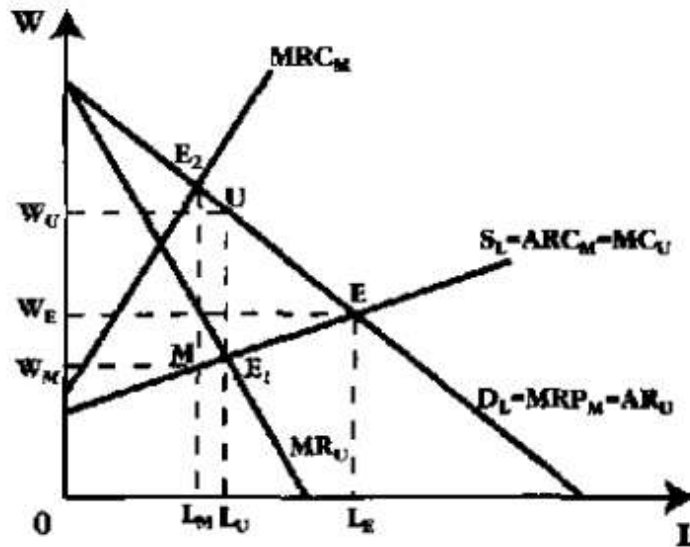


Рис. 2.2.9. Двойная монополия на рынке труда

Анализируя этот график, важно четко разобраться в интерпретации изображенных кривых. Нам придется смотреть на них то «глазами» монополиста, то профсоюза-монополиста. Как и на рис. 2.2.7 и рис. 2.2.8, нижние индексы в виде букв U (от англ. union - союз, объединение) и M (от англ. monopsony - монополия) будут обозначать принадлежность к двум противоборствующим силам: профсоюзу - монополии и монополии на рынке труда.

Итак, кривая D_L с точки зрения монополии - это кривая ее предельного дохода от продукта фактора, т. е. MRP_M . Кривая S_L интерпретируется как кривая предельных издержек профсоюза MC_U и в то же время - кривая средних издержек на ресурс (труд) монополии ARC_M . MR_U - это кривая предельного дохода профсоюза-монополиста, а кривая MRC_M отражает предельные издержки на ресурс монополиста. Далее мы определяем уже известным нам способом уровни заработной платы при монополии (точка E_1) и при монополии профсоюза (точка E_2). Они, соответственно, будут равны w_M и w_U . На графике видно, что как монополия, так и монополия имеют своим результатом уменьшение занятости в отрасли (L_M и L_U соответственно) по сравнению с ее равновесным уровнем в условиях совершенной конкуренции L_E . Что же касается заработной платы, то ее ставка при монополии профсоюза (w_U) - выше, а при монополии (w_M) - ниже той, которая сложилась бы в том случае, если бы рынок труда был конкурентным (w_E). В зависимости от соотношения сил между профсоюзом и работодателем, ставка заработной платы будет колебаться в промежутке между w_M и w_U , т. е. ее уровень, а также уровень занятости, будет весьма неопределенным. Известный американский экономист Джон Гэлбрейт не случайно назвал профсоюзы «уравновешивающей силой»,

возникшем в ответ на монополистическую власть крупнейших фирм. Но конечный исход этой борьбы гигантов вовсе не гарантирует приближения ставки заработной платы к конкурентному уровню.

Следует заметить, что чистая монополия или чистая монополия встречаются на рынке труда крайне редко. Дело в том, что в среднем членами профсоюза являются 20-40 процентов рабочих разных отраслей, а это ослабляет монополию профсоюза. Монополистическая власть так же не абсолютна, поскольку у работников почти всегда имеются альтернативные возможности трудоустройства.

Современный рынок труда испытывает на себе ощутимое государственное воздействие. Как уже отмечалось выше, законодательная деятельность государства охватывает всю гамму трудовых отношений. Оно не только предъявляет спрос на услуги труда в государственном секторе экономики, но и регулирует его в частом, определяя основные параметры найма в масштабах национальной экономики.

Большое влияние на рынок труда оказывают государственные социальные программы (помощь малоимущим слоям населения, пособия по безработице, различные социальные выплаты, пенсионное обеспечение и пр.). Эти программы содействуют определенной стабилизации социально-экономического положения наемных работников в зонах повышенного рыночного риска, смягчают болезненные рывки рыночного механизма. В результате появляется особый элемент цены услуг труда, напрямую не связанный с функционированием рынка труда и образующийся на вне рыночных принципах.

Значительна и посредническая роль государства на рынке труда. Оно частично берет на себя функцию поиска и предоставления рабочих мест, а также создания общенациональной сети по трудоустройству. Государственные системы обучения и переобучения работников содействуют максимально быстрой адаптации последних к меняющимся требованиям рынка.

В конце XX века в регулировании рынка труда произошли значительные изменения. Они связаны с практическим воплощением в жизнь теоретических концепций современных неоклассиков во многих развитых странах Запада. Теоретические взгляды современных представителей неоклассической школы исходят из того, что вследствие зарегулированного рынка труда он настолько потерял гибкость, что по существу перестал быть рынком. Ему присуще состояние хронического неравновесия, связанное с масштабным вмешательством регулирующих субъектов в его механизм.

В результате, по мнению неоклассиков, экономическая жизнь стала характеризоваться слабым повышением эффективности производства и устойчивой массовой безработицей. Ситуация обострилась еще и потому, что новые формы и ускорение научно-технического прогресса, структурная перестройка экономики, обострение конкуренции на внутреннем и внешнем рынках предъявили особые требования к качественным характеристикам труда, который в новых условиях должен отличаться повышенной

профессиональной, квалификационной и региональной, а подчас и международной мобильностью. Такая мобильность немыслима в условиях «блокирования» рынка государством и профсоюзами.

Выходом из положения является, как считают неоклассики, известное дерегулирование и флексибилизация рынка труда, т. е. повышение его гибкости, приспособляемости к современным требованиям, что не может быть достигнуто без существенного усиления конкурентного механизма.

Флексибилизация рынка труда предполагает введение гораздо более гибкой, чем прежде, системы оплаты услуг труда, которая должна базироваться не на методе аналитической оценки рабочих мест, который применялся в 1960-80-х гг., а на принципах индивидуализации ставок заработной платы. Возрастает роль единовременных выплат, причем последние часто увязываются не с текущим трудовым вкладом работника, а с его общей компетентностью, потенциальными возможностями, способностями и дифференциацией трудовых функций, ростом квалификации. Используются и такие формы материального вознаграждения, как участие в прибылях компании, причем работник может нести и риск убытков предприятия.

Возрастает роль работника в свободном выборе форм оплаты труда, социальных выплат, продолжительности рабочего времени и форм занятости. Получают распространение нестандартные виды занятости, особенно в условиях компьютеризации общественной жизни, — надомничество, временная работа по индивидуальным контрактам, частичная занятость.

В рамках дерегулирования рынка труда все более отчетливо проявляются требования о пересмотре и частичном устранении законодательных положений, относящихся к регламентации этого рынка, равно как и об ослаблении системы социальных гарантий в целях восстановления на рынке конкурентных начал. Важнейшей формой регулирования рынка труда должно стать не трудовое законодательство, а индивидуальное трудовое соглашение.

Тем не менее, итогом флексибилизации рынка труда не может быть тотальный демонтаж системы его регулирования и ликвидации социальных гарантий трудящихся, что неминуемо привело бы к серьезному обострению социальных отношений. Речь идет о поиске такого механизма функционирования рынка труда, который позволил бы с наибольшей оптимальностью сочетать экономическую эффективность с социальным прогрессом общества.

Заработная плата как факторный доход

Марксистская экономическая теория определяет заработную плату как стоимость товара рабочая сила, то есть стоимость жизненных средств, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы (существования рабочего и его семьи).

Однако рабочий заработную плату получает не только потому, что он должен нормально воспроизводить свою рабочую силу, но и оттого, что он работает определенное количество часов с нормальной интенсивностью и производит блага определенного качества. В связи с этим, современная экономическая теория определяет заработную плату предельным (дополнительным) продуктом последнего рабочего. При этом ударение делается на том, что работнику следует произвести продукт, возмещающий его заработную плату.

Таким образом, **заработная плата** - это сумма денег, уплачиваемая предпринимателем работнику за единицу времени услуг труда.

Общий уровень заработной платы определяется при условии равновесия спроса и предложения на рынке труда. Ограничение в предложении труда относительно всех других факторов повышает уровень заработной платы. Увеличение же предложения при прочих равных условиях имеет тенденцию понижать ее величину.

Особенностью рынка рабочей силы выступает специфический характер предложения труда, выражающийся в действии **эффекта замещения** и **эффекта дохода**. Сущность *эффекта замещения* заключается в том, что высокий уровень заработной платы способен увеличивать предложение труда, но до особого момента, а именно, до тех пор, пока работник будет заинтересован, чтобы работать некоторые дополнительные часы, поскольку каждый дополнительный час лучше оплачивается. Час досуга становится все более дорогим. Отсюда работник склонен заместить досуг работой.

Однако против эффекта замещения действует противоположный *эффект дохода*. Если заработная плата становится выше, растет благосостояние работника. Он покупает больше одежды, лучшую еду и другие потребительские товары и услуги. И, наконец, появляется тенденция купить больше *д о с у - г а*. При достижении высокого материального положения и благосостояния работник приостановит дальнейшее предложение своего труда и откажется от дополнительной занятости даже при продолжающемся росте заработной платы. Для данного работника эффект замещения не является больше приоритетным и приносится в жертву ради альтернативного работе времяпровождения и досуга. Эффект замещения заменяется эффектом дохода.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Под **номинальной заработной платой** понимается сумма денег, которую получает наемный работник за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной заработной платы можно судить об уровне заработка, дохода работника, но не об уровне потребления и благосостояния человека. Для этого надо знать, какова реальная заработная плата. **Реальная заработная плата** - это та масса товаров и услуг, которую можно приобрести за номинальную заработную плату. Она находится в прямой зависимости от величины номинальной заработной платы и обратно пропорциональна уровню цен на предметы потребления и платные услуги.

В реальной жизни существуют **значительные различия в уровнях заработной платы**. Чем они обусловлены? Рабочие места различаются по степени своей непривлекательности, поэтому заработная плата должна быть повышена, чтобы привлечь людей на менее привлекательные рабочие места. Подобные различия в заработной плате, которые призваны компенсировать недостатки тех или иных рабочих мест, называются **выравнивающими различиями**.

Работы, совершаемые в грязных помещениях, связанные с нервными стрессами, имеющие низкий социальный престиж, нерегулярную занятость, сезонные увольнения, короткий период эффективной деятельности, длительное монотонное обучение, имеют тенденцию быть менее привлекательными для людей. Чтобы привлечь работников на эти рабочие места, необходимо поднимать заработную плату. С другой стороны, работы, которые особенно приятны и привлекательны, находят много желающих трудиться, в результате их вознаграждение за труд имеет тенденцию к понижению.

Различия в заработной плате объясняются также существованием **качественных различий** среди самих работников. Люди неодинаковы по своей способности увеличивать доходы фирмы. Есть высококвалифицированные, быстро работающие, у других же - более низкая квалификация, меньшая прилежность и т.п. В этой связи заработная плата первых должна быть, несомненно, выше, чем у последних.

Особую группу составляют люди, обладающие **талантом** или **уникальными способностями**: музыканты, ученые, выдающиеся спортсмены, государственные деятели и др. В их заработную плату входит элемент экономической ренты, оплаты за исключительность их природных дарований.

Однако различия в качестве рабочей силы не являются абсолютными. Существует определенная степень подвижности людей между рабочими местами, а также стремление к повышению своей квалификации, овладению более престижными профессиями. Различия в уровнях заработной платы как раз и поощряют указанные тенденции, характеризующие изменения в качестве рабочей силы.

Рыночный механизм обеспечивает равновесие заработной платы различных категорий работников, когда спрос на каждую категорию точно соответствует ее конкурентному предложению. Вместе с тем, на уровень заработной платы весьма существенное влияние оказывают **внеконкурентные факторы**, прежде всего, государство и профсоюзы.

Государство активно регулирует рынок труда, законодательно лишая заработную плату рыночной гибкости. Оно устанавливает минимально гарантированный уровень заработной платы, осуществляет индексацию доходов и т.п. Таким образом, государство не позволяет заработной плате опуститься ниже уровня законодательно установленной минимальной оплаты труда, даже если на рынке труда предложение рабочей силы значительно превышает спрос на нее.

Профессиональные союзы, защищая интересы отдельных категорий работников, стремятся, как правило, к установлению ставок заработной платы выше равновесного положения. Этого они добиваются несколькими путями:

1. Профсоюзы осуществляют деятельность по искусственному **ограничению предложения труда**. С этой целью они часто выступают инициаторами принятия законов об ограничении максимальной продолжительности рабочего дня и о введении различного рода иммиграционных барьеров. Профсоюзы могут также добиться уменьшения трудовой нагрузки в течение рабочего дня, запретить прием на работу не состоящих в данном профсоюзе работников и т.п. Смысл здесь один: при прежнем спросе на труд уменьшить предложение рабочей силы и тем самым добиться роста заработной платы.

2. Профсоюзы добиваются повышения заработной платы своим членам путем осуществления деятельности по **заключению коллективных трудовых договоров** с предпринимателями. Если предприниматель в результате подписания подобного трехстороннего договора выплачивает оговоренную по величине заработную плату, профсоюз не регулирует количество занятых. Предприниматель набирает нужное ему число работников, все остальные искатели рабочих мест автоматически исключаются с рынка труда.

3. Профсоюзы осуществляют деятельность, направленную на **увеличение спроса на своих членов**. Зная, что спрос на факторы производства, в том числе и на труд, носит производный характер, профсоюзы включаются в активную маркетинговую работу по рекламе и пропаганде товаров, выпускаемых данной фирмой, в целях обеспечения им конкурентного преимущества по сравнению с соответствующей продукцией других компаний. Это необходимо для того, чтобы возрос спрос потребителей на продукцию данной фирмы, что, в свою очередь, обеспечит возрастание спроса и на рабочую силу, то есть работник данного предприятия станет «стоять» еще дороже, чем раньше.

4. Профсоюзы противостоят монополистической власти предпринимателей на рынке труда, например, в городке компании. В этой ситуации профсоюз становится своего рода монополистом при **предложении и продаже рабочей силы** предпринимателю, в результате чего становится возможным оказывать давление на работодателей, вынуждая их повышать уровень заработной платы без сокращения занятости.

Рынок капитала

Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал, или производственные фонды. Последние можно назвать капитальными благами. К капитальным благам относятся, во-первых, жилые здания; во-вторых, производственные сооружения, машины, оборудование, инфраструктура; в-третьих, товарно-материальные запасы.

Исследования, посвященные капиталу и проценту, начиная со второй половины XIX века и вплоть до наших дней, связаны с именами таких известных экономистов, как Е. Бем-Баверк, К. Викселль, И. Фишер, Ф. Найт, Д. Дьюи, В. Парето, Дж. Хикс, П. Самуэльсон и многими другими.

Понятие капитала в экономической теории претерпело значительную трансформацию со времен А. Смита, да и более ранних представлений ученых-экономистов прошлого. В настоящее время принято говорить о капитале в широком смысле слова, а не только о тех благах, которые были перечислены выше. Эта расширительная трактовка связана, прежде всего, с именами таких американских экономистов, как И. Фишер и Д. Дьюи. Капитал в широком смысле можно определить как ценность, приносящую поток дохода. С этой точки зрения, капиталом можно назвать и производственные фонды предприятия, и землю, и ценные бумаги, и депозит в коммерческом банке, и «человеческий капитал» (накопленные профессиональные знания) и т. п. Все перечисленные блага приносят поток доходов в различных формах; в виде арендной платы, выплат процентов по депозитам, дивидендов по ценным бумагам, земельной ренты и т. д. Не случайно, что в современных западных учебниках по экономической теории не всегда можно увидеть отдельную главу, посвященную капиталу. Нередко анализ капитала объединяется с исследованием такого фактора производства, как земля, а также «человеческим капиталом». Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 15 издание. М., 1997, гл. 14.; Фишер С, Дорнбуш Р., Шмаленчи Р "Экономика. М., 1993, гл. 18.

При исследовании рынка капитала важно провести различие между категориями запаса и потока. Капитал как запас - это накопленные блага производственного назначения на определенный момент времени. Инвестиции же представляют собой поток, благодаря которому происходит приумножение существующего запаса капитальных благ (производственного оборудования, станков, машин и т. п.) за определенный отрезок времени. Инвестиции, которые мы будем исследовать на рынке факторов производства, подразумевают капитал о вложение которые увеличивают запас физического капитала. Инвестиции, в соответствии с важнейшими разновидностями физического капитала, можно подразделить на инвестиции а) в жилые здания; б) в машины и оборудование; в) в товарно-материальные запасы. В этом смысле не следует смешивать указанные капиталовложения с инвестициями как категорией финансового рынка, где покупаются и продаются такие финансовые активы, как акции, облигации и др. (см. гл. 21).

Итак, напомним, что в самом определении капитала в широком смысле присутствует упоминание о поила доходов. Что это за доходы - нам

предстоит выяснить, обратившись к исследованию структуры рынка капитала.

Так же, как и при исследовании рынка труда, необходимо различать капитал и услуги капитала. И вновь мы можем применить категории запаса и потока. Капитал представлен как запас, а его услуги - как поток. Например, ценность станка выступает как капитальный запас, а услуги, предоставляемые этим станком в процессе его эксплуатации, - как поток.

В связи с этим мы не должны смешивать цену капитальных благ (цену станков, машин, зданий и т.п.) и цену услуг капитала (денежных единиц за количество машино-часов), которая называется арендной платой, или рентной оценкой. Таким образом, можно говорить о трех сегментах рынка капитала: во-первых, о рынке капитальных благ, где покупаются и продаются производственные фонды; во-вторых, о рынке услуг капитала, где эти фонды могут быть сданы напрокат за определенную плату. Для покупки и продажи капитальных благ субъектам требуются денежные средства. Следовательно, в-третьих, можно выделить еще один сегмент рынка капитала - рынок заемных средств, или ссудного капитала. Доход, порождаемый ссудным капиталом, называется процентом. Его природу мы выясним в ходе анализа всех трех взаимосвязанных сегментов рынка капитала.

Итак, обратимся к исследованию капитала как блага производственного назначения. В экономической науке, так же, как и в бухгалтерском анализе, принято различать основной и оборотный капитал. Основной капитал в физической форме представлен зданиями, машинами, сооружениями, т. е. всеми теми капитальными благами длительной пользования, которые теряют свою ценность по мере износа в течение нескольких производственных циклов. Оборотный капитал теряет свою ценность в течение одного производственного цикла и представлен сырьем, материалами, запасами готовой продукции и т. п.

В связи с понятием основного капитала необходимо ввести еще одну новую экономическую категорию - амортизацию. Амортизация - это обесценение основного капитала в результате его износа. Для возмещения изношенного за весь срок службы основного капитала создается фонд амортизации, куда поступают денежные средства (амортизационные отчисления) после продажи готовой продукции. Норма амортизации - это отношение ежегодной суммы амортизационных отчислений к стоимости капитального блага, выраженное в процентах. Допустим, станок стоит 1000 долл. Срок его службы составляет 10 лет. Тогда ежегодная величина амортизационных отчислений составит $1000 \text{ долл.} / 10 \text{ лет} = 100 \text{ долл.}$ Норма амортизации при этом составит $100 \text{ долл.} / 1000 \text{ долл.} \times 100\% = 10\%$. Нормы амортизации для различных видов машин и оборудования устанавливаются законодательно. И не случайно этот процесс находится под контролем государства. Дело в том, что амортизационные отчисления не включаются в налогооблагаемую базу (не подлежат налогообложению). Государство, устанавливая, в частности, практику ускоренной амортизации, позволяет фирмам за достаточно короткий период (а не за 10-15 лет) сформировать

фонд амортизации для многих видов оборудования. Обращаясь к нашему условному примеру, государство может установить норму амортизации не 10%, а 25%, и таким образом, фонд амортизации будет сформирован не за 10 лет, а за 4 года. Существуют различные схемы амортизационных отчислений:

- метод прямолинейной амортизации, когда амортизационные отчисления, как в нашем первом примере, представляют собой одну и ту же сумму в течение срока работы капитального блага;
- метод ускоренной амортизации, уже рассмотренный нами;
- метод снижающегося остатка, когда амортизационные отчисления рас- считываются как отношение одной и той же амортизационной нормы (на- пример, 10%), но не к первоначальной стоимости станка, а к его остаточной стоимости на каждый год. Например, в 1-й год будет отчислено 10% от 1000 долл. Во 2-й год будет отчислено 10% от снизившейся стоимости станка (т. е. от 900 долл.) и т. д.

Физический капитал связан с понятием окольных, или косвенных (roundabout) методов производства. Это методы производства, связанные с временным лагом. Другими словами, для создания капитального блага требуется время. Покажем это на простом примере. Используя излюбленный экономистами метод «робинзонады», можно представить остров, на котором Робинзон добывает себе пропитание голыми руками, без использования каких-либо орудий или приспособлений. Допустим, Робинзону требуется съесть в день четыре куропатки. Именно такое количество этих диких птиц Робинзон может поймать за один день. Потрудившись же месяц для изготовления силков, т. е. приспособления для ловли птиц, Робинзон смог бы впоследствии каждый день ловить 10 куропаток. Однако в течение всего месяца пришлось бы не охотиться, а значит, голодать. Теперь предположим, что у Робинзона есть возможность брать еду (куропаток) в кредит (взаимы). Чтобы изготовить силки, ему пришлось бы питаться целый месяц в кредит, что составит $4 \times 30 = 120$ куропаток. Сколько куропаток готов был бы отдать Робинзон впоследствии своему кредитору в обмен на возможность питаться в течение того месяца, пока он будет изготавливать силки?

Этот простой пример позволяет понять категорию чистой производительности капитала. В нашем примере капиталом являются силки, а потребительским благом - птицы. Итак, разница между суммой потребительских благ, произведенных при помощи капитала (300 куропаток в месяц, т. е. 10 птиц \times 30 дней), и суммой потребительских благ, которой пришлось пожертвовать для создания капитала (120 куропаток), составляет величину чистой производительности капитала, т. е. $300 - 120 = 180$.

Исходя из этого, мы получаем ответ и на поставленный вопрос. Робинзон может себе позволить отдать за полученный кредит в конце второго месяца не более 180 куропаток.

Можно в наших рассуждениях обойтись и без использования категории кредита (хотя взаимы люди брали друг у друга и в натуральном хозяйстве). Если Робинзон на 30 дней откажется от мясной пищи и станет вегетарианцем, т. е. будет питаться растительной пищей, не затрачивая на ее

поиски практически никакого труда, то за месяц он сможет сделать силки. Далее цифровые выкладки остаются теми же: Робинзон пожертвовал определенным количеством куропаток ($4 \times 30 = 120$), чтобы впоследствии перейти вновь на мясную еду и ловить с помощью силков уже 300 птиц. Чистая производительность капитала составит $300 - 120 = 180$.

Таким образом, производительностью обладает не только труд, но и капитал, так как при помощи капитала можно получить большее количество продукции (обеспечить себе поток доходов в виде потребительских благ). Но здесь важно подчеркнуть, что, если такие факторы, как труд и земля, предстают явлениями, созданными вне экономической системы, то капитальные блага предстают как фактор, производимый самой экономической системой.

Категория чистой производительности капитала поможет нам объяснить такие важные понятия в экономической теории, как доходность капиталовложений и спрос на капитал. Но, прежде чем раскрыть содержание этих понятий, заметим, что чистую производительность капитала можно представить и в процентном выражении. Если вместо физических единиц, т. е. 180 и 120 куропаток, мы перейдем к относительным величинам, то получим: $180/120 \times 100\% = 150\%$.

Чистая производительность капитала, представленная таким образом, - это выраженная в процентах доходность капитала, или норма дохода на капитал. Чистую производительность капитала, выраженную в процентах, еще называют «естественной» нормой процента (не путать с рыночной нормой процента по депозитам в банках) - об этом будет сказано далее. Но почему «естественной»? Потому что в неоклассической теории способность капитала приносить доход в виде процента считается естественным свойством этого фактора производства. Так, В. Парето полагал, что производительность капитала представляет собой не большую проблему, чем то, что вишневое дерево приносит вишни. Это - естественно. Норма дохода на капитал играет важную роль при сравнении выгодности различных инвестиций в альтернативные проекты. При прочих равных условиях рациональный экономический субъект предпочтет осуществить инвестиции в проект, приносящий более высокую норму дохода.

Спрос и предложение на рынке услуг капитала

Если мы принимаем во внимание различие между рынком капитальных благ и рынком услуг капитала, то нам станут понятными различия между субъектами спроса на капитал и его предложения на разных сегментах рынка капитала. Вообще в рыночной экономике предложение факторов производства (труда, капитала, земли, предпринимательских услуг) осуществляют домашние хозяйства, а спрос на факторы производства предъявляют фирмы (бизнес).

Следовательно, и на рынке капитальных благ спрос на них предъявляет бизнес, а предложение капитальных благ осуществляют домашние хозяйства. На рынке услуг капитала спрос и предложение осуществляют, как правило, фирмы (бизнес), сдающие в аренду принадлежащие им капитальные блага по определенной ставке, которая, как мы отмечали, называется арендной платой, или рентной оценкой. Так, например, фирма может сдать в аренду принадлежащие ей компьютеры, по определенной рентной оценке за 1 машино-час.

Физический капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Но важно заметить, что, когда мы говорим о спросе на капитал как фактор производства, то не можем абстрагироваться от спроса на заемные средства, необходимые для приобретения капитала в физической его форме (машины, оборудование и т. п.). Спрос на капитал - это спрос на заемные средства (ссудный капитал), а не просто на деньги. Чисто внешне спрос на ссудный капитал предстает как спрос на определенную сумму денег. Но спрос на деньги как деньги и спрос на ссудный капитал - это не одно и то же. Бизнес предъявляет спрос на заемные средства для осуществления инвестиций, т. е. ему требуется определенная денежная сумма для пополнения производственных фондов (капитала в физической форме). Конечно, домашние хозяйства (население) тоже предъявляют спрос на деньги, но природа этого спроса иная, так как не связана с предпринимательской деятельностью. Кроме того, не будем забывать, что спрос на физический капитал, так же, как и на другие факторы производства, является производным спросом, т. е. он зависит от спроса на те блага и услуги, в производстве которых используется физический капитал.

Домашние хозяйства, являющиеся поставщиками капитальных благ, не предоставляют, как может показаться на первый взгляд, станки, машины, оборудование в их натуральном виде фирмам (бизнесу). Они предоставляют заемные средства (свои сбережения) для осуществления инвестиций, благодаря которым и будут приобретены капитальные блага.

Рассмотрим последовательно вначале спрос и предложение на рынке услуг капитала, используя известные нам кривые спроса и предложения на ресурсы. Затем мы исследуем спрос и предложение на рынке заемных средств, а после этого - спрос и предложение на рынке капитальных активов.

Спрос на услуги капитала можно представить графически в виде кривой, имеющей отрицательный наклон:

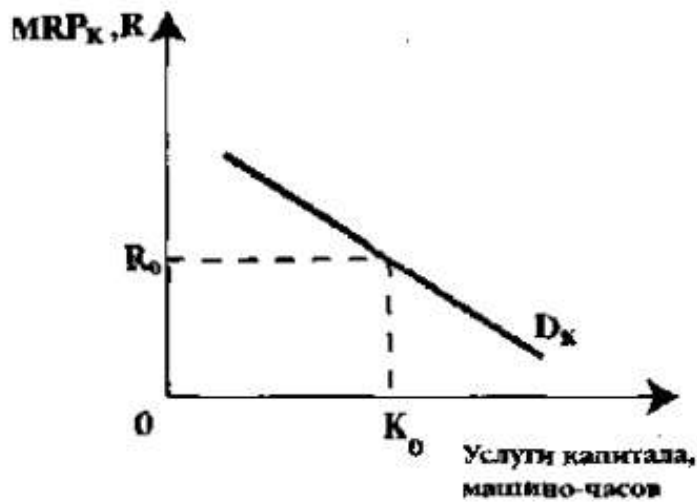


Рис. 2.3.1. Спрос на услуги капитала как отражение предельной доходности капитала

Из графика видно, что по мере вовлечения в производственный процесс все большего количества услуг капитала (при прочих равных условиях) снижается предельный продукт капитала в денежном выражении (MRP_K), или предельная доходность капитала. Эта закономерность для нас не нова - то же самое наблюдается и при увеличении услуг труда и снижении его предельного продукта. Следовательно, мы сталкиваемся с уже известным законом убывающей доходности. Этот закон помогает понять динамику уровня дохода на капитал, или чистой производительности капитала. При прочих равных условиях (т. е. неизменных объемах используемых факторов труда и земли) чистая производительность капитала, или «естественная» норма процента (уровень дохода на капитал) имеет тенденцию к понижению по мере роста вовлеченных в производство услуг капитала. Эту закономерность давно заметили экономисты прошлого - А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс, А.Маршалл и многие другие теоретики. Это знает и бизнес на своем опыте, чисто эмпирически: чем больше капитальный запас в стране, тем меньше (при прочих равных условиях) отдача от него, или прибыльность. Вот почему в богатых капиталами промышленно развитых странах уровень дохода на капитал может оказаться ниже, чем в менее развитых, не так насыщенных капиталами странах.

Кроме понижательной тенденции уровня дохода на капитал важно подчеркнуть, что при миграции капитала между различными отраслями промышленности в условиях совершенной конкуренции эта норма имеет тенденцию к выравниванию. И действительно, если не существует барьеров для вхождения в отрасль и выхода из нее, слишком высокие уровни дохода на капитал, например, в пищевой промышленности, привлекут сюда предпринимателей. По мере роста капиталовложений в эту отрасль, уровень их доходности начнет снижаться, а в тех отраслях, которые капитал покинул, L сходность капиталовложений начнет повышаться. Таким образом, в условиях совершенной конкуренции свободный перелив капитала приведет к выравниванию альтернативной ценности различных проектов капиталовложений.

Какое же количество услуг капитала будет приобретать фирма? Для ответа на этот вопрос (см. рис. 2.3.1.) необходимо сопоставить предельный продукт капитала в денежном выражении (MRP_K со сложившейся на рынке ценой услуг капитала, т. е. рентной оценкой (R). Оптимальное количество услуг капитала будет приобретено тогда, когда MRP_K будет равен рентной оценке (например, рентная оценка R_0 при K_0 , где K_0 - количество услуг капитала).

Теперь обратимся к анализу предложения услуг капитала как фактора производства. Как правило, услуги капитала поставляются друг другу фирмами, сдающими в аренду принадлежащее им оборудование. Но не будем забывать, что значительная часть услуг капитала приобретается фирмами, использующими собственное оборудование (фирмы как бы арендуют сами у себя принадлежащее им оборудование). Предложение услуг капитала можно рассмотреть в краткосрочном и долгосрочном периоде. В первом случае оно является абсолютно неэластичным, так как за короткий промежуток времени нельзя увеличить количество услуг станков, машин, оборудования и т.п., используемых с неизменным уровнем интенсивности. Однако в долгосрочном периоде предложение услуг капитала становится эластичным, поскольку изменяется сама величина капитального запаса страны (станков, машин, оборудования), который и может поставить больше услуг капитала.

Графически предложение услуг капитала в долгосрочном периоде можно представить в виде кривой, имеющей положительный наклон (рис. 2.3.2). Почему кривая предложения услуг капитала S_K имеет положительный наклон?



Рис. 2.3.2. Предложение услуг капитала как отражение предельных издержек упущенных возможностей использования капитала

Потому, что те субъекты, которые предлагают услуги капитала, отказываются от альтернативного его применения. Допустим, некая фирма приобрела велотренажер и сдает его в аренду коммерческому спортивному

клубу. Цель подобной операции - получение арендной платы, или рентной оценки за услуги такого капитального блага, как велотренажер. Чем выше будет рентная оценка, сложившаяся на рынке проката данного капитального блага, тем больше капитальных услуг может быть поставлено, Какое же количество услуг капитала будет поставлять наш владелец капитального блага? Для этого нужно сравнить так называемую минимально приемлемую рентную оценку (R_{\min} и предельные издержки упущенных возможностей (МОС - marginal opportunity cost), связанные с владением данным активом (например, $R_{\min} = \text{МОС}$ при предложении услуг капитала K_0).

Не будем забывать, что фирма несет издержки упущенных возможностей, предоставляя капитальное благо в аренду. Ведь для покупки этого блага нужно было затратить определенные денежные средства, свои собственные или заемные. Если свои собственные, то фирма отказалась на определенный период времени от других, альтернативных способов использования этих денежных средств (можно было бы купить участок земли и получать арендную плату; положить деньги на срочный депозит под проценты и т. д.). Таким образом, мы видим, что рынок услуг капитала неразрывно связан с рынком заемных средств.

Другими словами, чем большую сумму денег фирма вкладывает в покупку капитального блага, тем больше предельные издержки упущенных возможностей, которые она несет.

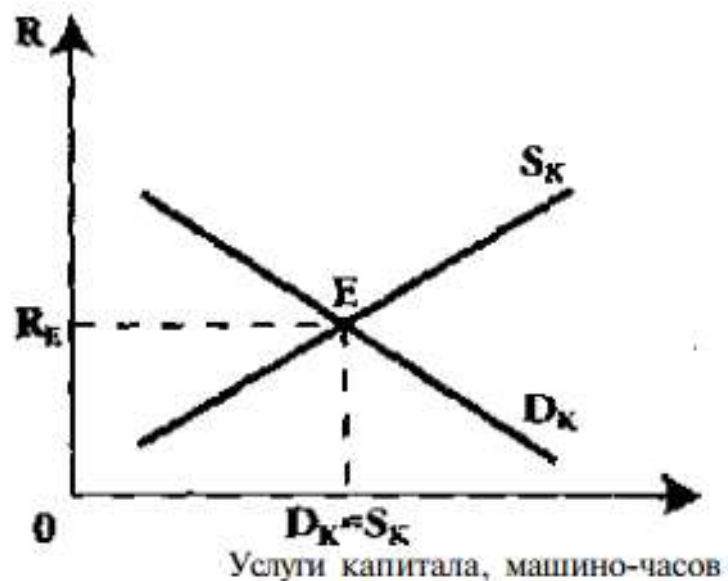


Рис. 2.3.3. Равновесие на рынке услуг физического капитала

Возвращаясь к минимально приемлемой рентной оценке, можно сказать, что она должна быть достаточной для того, чтобы покрыть те издержки, которые возникли при сдаче в аренду капитального блага (в расчете на год): годовую амортизацию сдаваемого в аренду блага, плату за заемные средства, если бралась ссуда для покупки капитального блага, страховку и т. д.

И, наконец, необходимо соединить два графика воедино, т. е. спрос на услуги капитала и предложение услуг капитала.

Процент как факторный доход

Одной из разновидностей факторных (первичных) доходов в экономике рыночного типа является **процент**. Как владелец фактора-труда получает свой доход в виде заработной платы, так и владелец фактора-капитала получает доход в виде процента.

Основной особенностью капитала служит то, что, в отличие от природных факторов производства (труда и земли), он представляет собой как бы опосредованный фактор производства. Люди изготавливают капитальные блага (средства производства) для облегчения своего труда, для его частичного замещения капиталом. **Капитал** – это, прежде всего, материальные блага, создаваемые самой экономической системой для их применения в качестве средств производства в целях дальнейшего изготовления различного рода благ. К капитальным активам, как известно, относятся: все разновидности зданий и сооружений, техники и машин производственного назначения, оборудования и инструментов; сырье и материалы; энергия и идеи; программное обеспечение для ЭВМ и разнообразная информация экономического содержания.

Капитальные блага можно покупать на рынке так же, как и любой другой фактор производства. Цена капитала определяется действием закона спроса и предложения. Спрос на данный фактор производства обусловлен предельной доходностью или производительностью конкретного капитального блага. Предложение инвестиционных товаров определяется предельными издержками тех фирм, которые эти капитальные блага производят.

Если собственник капитальных благ сам организует производство, то ему и принадлежит доход на капитал. Если он сдал капитальные блага в аренду предпринимателю, то также получает доход в форме определенной (арендной) платы. Платой за капитал (с точки зрения покупателя) или доходом на капитал (с точки зрения продавца-собственника капитала) является **годовая процентная ставка (r)**. Она рассчитывается по формуле:

$$r = \frac{\text{Годовой доход на капитал (цена капитала)}}{\text{Общая стоимость капитальных благ}} \times 100\%.$$

Общая стоимость капитальных благ

Годовая процентная ставка формируется на рынке капитальных благ при взаимодействии спроса и предложения на капитал. Таким образом, годовая процентная ставка - это и есть доход, который получают собственники на свой капитал, то есть это - цена капитала. Какова экономическая природа цены капитала, или дохода на капитал?

Все дело в том, что совершенствующиеся в результате научно-технического прогресса капитальные блага дают **эффект чистой**

производительности. Эта чистая производительность капитала есть дополнительное количество продукции, произведенное капиталом, которое остается после всех отчислений в амортизационные фонды. Процентная ставка g и есть форма выражения этой чистой производительности капитала.

Выражается она в виде рассчитываемой за год процентной ставки. Если, например, 100 единиц капитала дают за год 20 единиц дохода (который носит название «процент»), то это есть и его чистая производительность, и цена этого капитала, а выражается она в ставке процента (20%). Чем выше чистая производительность капитала, тем выше процентная ставка, и наоборот.

Таким образом, **чистая производительность капитала** - это выраженный в процентах годовой доход, который сможет получить предприниматель, использующий в производстве данные капитальные блага, или вкладывающий в данный проект капиталовложений свои деньги. Высказанное позволяет сделать утверждение, что, *во-первых*, годовая процентная ставка - это цена капитала, доход на капитал и количественный показатель его чистой производительности; *во-вторых*, хотя процентная ставка проявляется на рынке ссудных капиталов, деньги в действительности выступают лишь как внешняя форма, за которой скрыты реальные факторы, определяющие процент; *в-третьих*, существование процента связано с проблемой накопления в обществе, а накопление зависит от склонности людей к сбережению или от их воздержания от текущего потребления ради получения большего количества денег в будущем.

В динамике годовой процентной ставки проявляется известный закон убывающей доходности. Чем больше, при прочих равных условиях, поступает в экономику капитальных благ, тем меньше их чистая производительность, а значит, и ниже процентная ставка, меньше доходы от инвестиций.

С проблемой установления процентной ставки тесно связана проблема **дисконтирования**, которая заключается в том, что при осуществлении инвестиционных проектов (строительство завода, приобретение оборудования и т.п.) необходимо сопоставлять величину сегодняшних и будущих денег. Ценность, которой обладают капитальные блага в настоящий момент, больше, чем та, которую они будут иметь через некоторое время. Чтобы знать сегодняшнюю ценность материальных благ, которые предполагается получить через определенное время, необходимо осуществить операцию дисконтирования. Без этого предпринимателю невозможно принять грамотное решение. Дисконтирование производится по формуле:

$$V_p = \frac{V_t}{(1 + r)^t}, \text{ где:}$$

V_p - сегодняшняя стоимость будущих денег;

V_t - будущая стоимость будущих денег;

t - количество лет;

r - годовая ставка процента в десятичных дробях.

При анализе категории процента важно различать номинальную и реальную процентную ставки. **Номинальная ставка процента** - это текущая рыночная ставка без учета темпов инфляции. **Реальная процентная ставка** - это номинальная ставка процента за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции. Это различие важно учитывать при сравнении ожидаемого уровня дохода на капитал и ставки процента: сравнение целесообразно проводить с реальной, а не номинальной процентной ставкой.

Номинальная и реальная ставка процента. Фактор риска в процентных ставках

До настоящего момента в нашем исследовании природы процента и величины процентной ставки мы абстрагировались от изменения общего уровня цен в экономике. И это понятно, так как микроэкономика имеет дело, прежде всего, с изменением относительных цен на рынках товаров и рынках факторов производства. Но при исследовании ставки процента абстрагироваться от инфляции можно лишь до известных пределов. В данном случае речь идет о необходимости различать номинальную и реальную ставку процента.

Номинальная ставка процента - это текущая рыночная ставка, не учитывающая уровень инфляции.

Реальная ставка процента - это номинальная ставка за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции. Например, номинальная годовая ставка процента составляет 9%, ожидаемый темп инфляции 5% в год, реальная ставка процента составит $(9 - 5) = 4\%$.

Различие между номинальной и реальной процентной ставкой приобретает смысл только в условиях инфляции (повышения общего уровня цен) или дефляции (снижения общего уровня цен). Американский экономист Ирвинг Фишер выдвинул гипотезу относительно связи между номинальной и реальной ставкой. Она получила название эффект Фишера, который означает следующее: номинальная ставка процента изменяется так, чтобы реальная ставка оставалась неизменной. В математическом виде эффект Фишера принимает вид формулы:

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

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

невозможно, игнорируя различие между номинальной и реальной ставкой процента. Простой пример: если Вы намерены предоставить ссуду на год в условиях инфляционной экономики, то какую номинальную ставку процента Вы установите? Если темп прироста уровня цен составляет, например, 10% в год, то, установив номинальную ставку процента 10% годовых по ссуде в 1000 долл., Вы через год получите 1100 долл. Но их реальная покупательная способность будет не той, что год назад. Ваш номинальный прирост дохода в 100 долл. будет «съеден» 10%-й инфляцией. Различие между номинальной и реальной ставкой процента важно для понимания того, как заключаются контракты в экономике с нестабильным общим уровнем цен (инфляцией или дефляцией).

После разграничения понятий номинальной и реальной ставок можно еще раз вернуться к вопросу о том, почему процентные ставки положительны, точнее, почему реальные процентные ставки положительны. Вспомним о том, что большинство людей имеет положительное временное предпочтение. Это значит, что кредитор, предоставляя кому-то денежные ресурсы, жертвуя настоящим во имя будущего, потребует за это вознаграждения, причем оно должно быть реальным, с точки зрения покупательной способности денег.

«Нулевой или отрицательный денежный процент, — отмечает М. Блауг, - почти невозможно сохранять в течение сколько-нибудь длительного времени, если деньги так или иначе не будут обесцениваться... Реальная норма процента теоретически может быть и нулевой, но отрицательной она не может быть никогда. Потребление товаров можно отодвигать на будущее, но отодвигать его в прошлое нельзя... Если бы реальная норма процента была отрицательной, люди стремились бы превращать будущие блага в сегодняшние, а это возможно лишь в той мере, в какой можно сократить накопленный запас товаров. Таким образом, отрицательный реальный процент неизбежно породил бы неограниченный текущий спрос на скоропортящиеся товары, и в результате реальный процент вновь вернулся бы к нулю».\$\$\$ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 497. % % % ^ ^ ^

Таким образом, само различие между номинальными и реальными переменными порождено инфляционными или дефляционными процессами в экономике.

До сих пор, говоря о ставке процента, мы говорили о некоей единой ставке. На самом деле существует множество различных ставок процента на рынке заемных средств, на рынке ценных бумаг, на рынке недвижимости и т. д. Да и каждый из нас по своему опыту знает, что ставки процента в Сбербанке и коммерческих банках могут отличаться. Причин здесь несколько, но одна из самых важных - это степень риска капиталовложений.

Сам риск в рыночном хозяйстве связан с неопределенностью как имманентной чертой рыночного процесса. Вы рискуете, предоставляя ссуду малоизвестной фирме или отдельному лицу, чье финансовое положение не досконально известно. Вы рискуете в принципе, откладывая возможность

сегодняшнего распоряжения денежными ресурсами (ведь в будущем могут измениться и политический климат в стране, и налоговое законодательство и, вообще, как уже подчеркивалось, человек не вечен). Поэтому, чем выше риск при предоставлении ссуды, тем выше должна быть ставка процента.

Это станет яснее после анализа, в частности, рынка ценных бумаг, где надежность и доходность ценных бумаг всегда находятся в обратно пропорциональной зависимости. В связи с этим ставки процента по рисковому и безрисковому активам будут различными.

Безрисковые активы - это активы, обеспечивающие денежные поступления в заранее обусловленном размере. Например, в США - это казначейские векселя. Вообще, во многих странах с развитой рыночной экономикой государственные ценные бумаги в наибольшей степени соответствуют понятию безрискового актива, но и доход по ним колеблется в пределах 4- 8% годовых.

Рисковые активы - это активы, денежные поступления от которых весьма неопределенны и часто зависят от случая. Типичный пример из недавней российской экономической истории - афера с обязательствами пресловутой фирмы «МММ», по которым обещалась фантастическая доходность.

Следующая причина различий в ставках процента - это срок, на который выдаются ссуды. При прочих равных условиях, краткосрочные ссуды предоставляются под более низкий процент, нежели долгосрочные.

Важным фактором различий в ставках процента является и степень монополизации рынка заемных средств. Нам уже известно, что монополист обладает определенной властью над рыночной ценой. В данном случае такой своеобразной ценой является ставка процента. И чем выше степень монополизации на рынке ссудных капиталов, тем, при прочих равных условиях, будет выше ставка процента.

Для чего необходимо знание различных ставок процента экономическому субъекту, принимающему решение на рынке капитала? Для того, чтобы при осуществлении инвестиционных проектов с низкой степенью риска сравнивать ожидаемые доходы со ставкой процента по безрисковым активам. В свою очередь, осуществление высокорисковых инвестиционных проектов требует сравнения ожидаемых доходов с процентной ставкой по соответствующим активам со значительной степенью риска. Конкретный механизм таких сравнений и будет рассмотрен в следующем параграфе.

Дисконтирование и принятие инвестиционных решений

Итак, как мы отметили в предыдущем параграфе, рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Предприниматель всегда сравнивает ожидаемый уровень дохода на капитал (в процентном выражении) с текущей рыночной ставкой процента по ссудам.

Сами по себе инвестиции нельзя считать высоко- или низкодоходными, если не принимать во внимание ставку процента. Например, намереваясь вложить в какое-либо дело 1 млн. долл. и получить через год доход на эти инвестиции в размере 200 тыс. долл., вы можете считать этот проект эффективным, ведь будут возвращены не только вложенные средства, но и получен доход, т. е. уровень доходности составит: $200\ 000\ \text{долл.} / 1\ 000\ 000\ \text{долл.} \times 100\% = 20\%$

Однако при рыночной ставке процента 25% такой проект нельзя считать рентабельным: вы упустили возможность предоставить ссуду какому-либо хозяйствующему агенту и получить 250 тыс. долл. годового дохода. Общее правило таково: инвестиции следует осуществлять, если ожидаемый уровень дохода от них не ниже или равен рыночной ставке процента по ссудам. Этот пример лишний раз доказывает альтернативность экономических решений в рыночном хозяйстве, необходимость постоянного сопоставления различных вариантов и выбор оптимального из них. Таким образом, процент выполняет важнейшую задачу эффективного распределения ресурсов в рыночном хозяйстве, выбор наиболее доходного из возможных инвестиционных проектов.

Сравнение уровня дохода на инвестиции с процентной ставкой - это один из способов обоснования эффективности инвестиционных проектов. При этом важно учитывать различие номинальной и реальной ставки при сравнении ожидаемого уровня дохода капиталовложений и ставки процента: сравнение целесообразно проводить с реальной, а не номинальной ставкой.

Уточним теперь нашу процедуру сравнения ожидаемой доходности инвестиций и ставки процента: сравнивать необходимо с учетом фактора риска капиталовложений. Если пред полагаемый инвестиционный проект отличается низкой степенью риска, то необходимо сравнивать ожидаемую доходность со ставкой процента по безрисковым активам.

В предыдущем анализе мы абстрагировались от того, что поток доходов, получаемый от реализации инвестиционного проекта, растянут во времени. Поэтому необходимо рассмотреть новое понятие, а именно дисконтирование. Категория дисконтирования неразрывно связана с фактором времени и той ролью, которую вообще играет время при определении категории процента.

Дисконтирование (слово «дисконт» означает скидка) - это специальный прием для соизмерения текущей (сегодняшней) и будущей ценности денежных сумм. Дисконтирование можно определить и как снижение ценности отсроченных денежных поступлений.

Проблема дисконтирования заключается в том, что при осуществлении инвестиционных проектов (покупке оборудования, строительстве нового завода, прокладке железной дороги и т. п.) необходимо сопоставлять величину сегодняшних затрат и будущих доходов. Попросту говоря, деньги в освоение проекта вы должны вложить сегодня, а доходы получите в будущем. Но сколько стоит 1 доллар, полученный не сегодня, а через несколько лет? На первый взгляд, вопрос может показаться странным: 1 доллар, полученный через 3 года, это и есть 1 доллар. Однако не будем

забывать об альтернативности использования вашего капитала. Вкладывая деньги сегодня в строительство завода, вы упускаете возможность положить деньги на банковский счет; предоставить ссуду своему знакомому бизнесмену; ку-пить высокодоходные ценные бумаги и т. п.

Что означает получить 100 долл. через 1 год? Это (при рыночной ставке, например, 10%) равнозначно тому, как если бы вы сегодня положили 91 долл. в банк на срочный депозит. За год там на эту сумму «набежали» бы проценты и тогда через год вы получили бы 100 долл. Итак, 91 доллар сегодня равнозначен 100 долларам, полученным через год. Или, иначе выражаясь, сегодняшняя стоимость будущих (полученных через 1 год) 100 долларов равна 91 доллару. При тех же условиях (ставка процента - 10%) 100 долл., полученные через 2 года, сегодня стоят 83 долл. Таким образом мы узнаем сегодняшнюю ценность (present value, или сокращенно PV) будущей суммы денег.

Можно заметить, что дисконтирование - это процедура, обратная начислению сложных процентов, т. е. расчету будущей ценности (future value, или сокращенно FV) сегодняшней суммы денег. С такими расчетами каждый из нас хорошо знаком. Например, при той же ставке процента, т. е. 10%, можно подсчитать, сколько мы получим через год, положив на срочный депозит 1 долл. В конце 1-го года - это 1,1 долл.; в конце второго года, с учетом сложных процентов - это 1,21 долл. ($1,1 + 0,1 \times 1,1$); в конце 3-го года - это 1,33 долл. ($1,1 + 0,1 \times 1,1 + 0,1 \times 1,21$).

Итак, формула для расчета будущей ценности сегодняшней суммы денег :

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

где t - количество лет, r - ставка процента. Формула для расчета сегодняшней ценности будущей суммы денег, позволяющая нам дисконтировать будущие доходы, такова:

$$PV = \sum_{t=1}^n FV/(1+r)^t \quad (2)$$

Для иллюстрации процесса дисконтирования приведем условный пример. Допустим, если вложить сегодня 5 млн. долл. в основной капитал, то можно построить завод по производству хозяйственной посуды и в течение будущих 10 лет получать ежегодно 600 тыс. долл. Выгодный ли это инвестиционный проект? Просчитаем два варианта. Ставка процента по безрисковым активам, допустим, в первом случае составляет 2%. Ее мы и берем в качестве ставки дисконтирования, или нормы дисконта. Во втором варианте ставка дисконтирования составляет 4%.

Через десять лет при первом варианте мы получим 6 млн. как сумму потока ежегодных доходов по 600 тыс. долл. Каждая из этих «порций» доходов будет получена в будущем, т. е. через 1 год, затем через 2 года и т. д. в

течение 10 лет. Необходимо сравнить сегодняшние затраты (обозначим их латинской буквой C) в 5 млн. долл. и дисконтированную величину потока будущих доходов, определяемую по формуле (2).

Далее необходимо сравнить две величины: C и PV , т. е. 5 млн. долл., которые нужно вложить сегодня, и дисконтированную величину, т. е. 5,34 млн. долл. (первый вариант, при ставке дисконтирования 2%). Поскольку $C < PV$, или $5 < 5,34$, то при такой ставке процента проект может быть осуществлен. Но во втором случае, т. е. при ставке процента 4%, ценность наших будущих доходов составит сегодня лишь 4,8 млн. долл. Следовательно, $C > PV$, или $5 > 4,8$ и такой проект неэффективен; целесообразнее найти альтернативные пути применения этим 5 млн. долл., например, положить эту сумму в банк. Формула дисконтирования (2) показывает, что чем ниже ставка процента и меньше период времени (величина t), тем выше дисконтированная величина будущих доходов. Для облегчения процедуры дисконтирования существуют специальные таблицы, которые помогают быстро подсчитать сегодняшнюю ценность будущих доходов и принять правильное решение.

Важным показателем при оценке инвестиционных проектов является чистая дисконтированная ценность (NPV). Она представляет собой разницу между дисконтированной суммой ожидаемых доходов и издержками на инвестиции, т. е. $NPV = PV - C$. В нашем примере чистая дисконтированная ценность при ставке 2% составит: 5,34 млн. - 5 млн. = 0,34 млн. долл. Использование критерия чистой дисконтированной ценности означает, что инвестирование имеет смысл только тогда, когда $NPV > 0$. В нашем втором примере, когда в качестве ставки дисконтирования мы брали 4%, NPV составила отрицательную величину: 4,8 - 5 = -0,2 млн. долл. При таких условиях критерий чистой дисконтированной ценности показывает нецелесообразность осуществления проекта.

В связи с показателем NPV , рассмотрим еще один важный показатель, называемый внутренней нормой дохода (IRR). Этот показатель означает такую ставку дисконтирования, при которой чистая дисконтированная ценность равна нулю. Другими словами, необходимо решить уравнение (3) относительно r .

$$C = \sum_{i=1}^n FV_i / (1+r)^i \quad (3)$$

Внутренняя норма дохода, в сущности, - это тот максимальный уровень ставки процента, на который может согласиться инвестор для привлечения инвестиционных средств на рынке ссудного капитала.

Дисконтирование применяется не только бизнесменами, осуществляющими инвестиционные проекты. Так, при получении выигрышей по лотерее на разных временных условиях, при получении денежных сумм по завещанию, где также оговорены различные временные сроки выплаты денег, при внесении платы за обучение в высшем учебном

заведении в течение нескольких лет и т. п., экономические субъекты используют процедуру дисконтирования, которая помогает осуществить рациональный экономический выбор.

Рынок капитальных активов (капитальных благ длительного пользования)

После того, как определена процедура дисконтирования, можно обратиться к вычислению той цены, по которой покупаются и продаются капитальные блага. Нам поможет сравнение величин C и PV , которые исследовались в предыдущем параграфе.

Допустим, фирма покупает металлообрабатывающий станок. По какой капитальной цене будет продаваться и покупаться этот станок? Вспомним, что ценность капитального блага непосредственно связана с потоком доходов, которые можно получить от его использования. Если фирма, купив станок по цене C , рассчитывает получить в будущем поток доходов, сегодняшняя ценность которых превосходит величину C , то такая сделка укладывается в рамки рационального экономического поведения. Предположим, что поток доходов - это арендная плата, или рентная оценка, по которой фирма будет давать станок напрокат. Следовательно, цена капитального блага тесно связана с рентной оценкой услуг этого блага. Допустим, величина C составляет 10000 долл. Срок службы станка - 5 лет. Рентная оценка - 2500 долл. в год. Необходимо дисконтировать этот поток доходов по некоей ставке процента (ставке дисконта). Допустим, на рынке заемных средств по безрисковым активам такая ставка составляет 1%. В таком случае PV (сегодняшняя ценность потока доходов) за 5 лет составит 12000 долл. Фирме имеет смысл приобрести станок при таких условиях. Однако здесь мы видим, что на рынке капитальных благ данного вида не наблюдается равновесия, так как $PV > C$. Высокая сегодняшняя ценность потока доходов от станков, сдаваемых в аренду, вызовет приток хозяйствующих субъектов, желающих купить такие станки. Величина C , т. е. сложившаяся первоначально цена капитального блага 10000 долл., начнет повышаться, так как владельцы ссудного капитала сочтут выгодным вкладывать свои свободные денежные средства в такой проект. Вместе с тем, увеличится предложение станков на рынке их проката, а, значит, начнет снижаться рентная оценка (арендная плата), которая теперь будет ниже 2500 долл. ежегодно. В результате уменьшится и дисконтированный поток доходов (арендной платы) так, что PV начнет снижаться. Равновесие на рынке капитальных благ установится тогда, когда C будет равно PV . Другими словами, цена капитального блага есть не что иное, как дисконтированная ценность потока будущих доходов, приносимых от его использования.

Таким образом, мы вернулись к тому, с чего начали настоящую главу: цены на рынке услуг физического капитала (ставки арендной платы), цены на рынке ссудного капитала (ставки процента), цены на рынке капитальных

благ (дисконтированный поток доходов, приносимый капитальными благами) самым тесным образом связаны между собой.

Подведем некоторые итоги. Процент в рыночном хозяйстве выступает как своеобразная цена, выравнивающая спрос и предложение на рынке ссудного капитала (рынке заемных средств). Процент - это факторный доход, который получает собственник ссудного капитала. Для субъекта предложения ссудного капитала процент выступает как доход; для субъекта спроса на ссудный капитал процент выступает как издержки, которые несет заемщик капитала. Следовательно, как и в случае с заработной платой, и с земельной рентой, так и при характеристике процента важно помнить: то, что для одних хозяйствующих агентов является доходами, для других - расходами, или издержками. Этот своеобразный баланс доходов и расходов в рыночном хозяйстве полнее будет раскрыт при характеристике валового внутреннего продукта, где освещается движение всех разновидностей доходов на макроэкономическом уровне.

Прежде чем обратиться к исследованию земельной ренты как факторного дохода, важно определить некоторые категории, без которых ее анализ был затруднителен, а именно: землевладение и землепользование. Эти понятия необходимо четко отличать одно от другого.

Землевладение означает признание права данного (физического или юридического) лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Чаще всего под землевладением подразумевается право собственности на землю.

Землевладение осуществляют собственники земли. Землепользование - это пользование землей в установленном обычаем или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником. В реальной хозяйственной жизни субъектов землевладения и землепользования нередко олицетворяют разные физические (или юридические) лица.

Так же, как и в главах, посвященных рынку труда и капитала, мы будем различать термины услуги земли и земля. Первый из выделенных терминов связан с определением земельной ренты, или арендной платы. Второй - с определением цены земли как капитального актива.

Ограниченность предложения земельных ресурсов. Теория предельной производительности и земельная рента

Важным условием при объяснении категории земельной ренты является факт ограниченности предложения земли. Количество земли - фиксированная величина. Подобной ограниченности не наблюдается при формировании предложения труда или предложения капитала, так как два последних фактора производства являются свободно воспроизводимыми, и могут быть увеличены в ответ на растущий спрос. Этого нельзя сказать о земле, пригодной для выращивания сельскохозяйственной продукции; то же самое относится и к земельным участкам в добывающей промышленности и в строительстве. Именно ограниченность, абсолютная неэластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве. Конечно, в очень долгосрочном периоде предложение земли может быть увеличено в ответ на растущий спрос на сельскохозяйственные угодья путем отвоевывания ее у прибрежных участков морей, тайги или тропических лесов. Можно улучшить плодородие земли. Но в краткосрочном и долгосрочном периоде, каким бы высоким ни был спрос, например, на чернозем или на богатые полезными ископаемыми залежи, увеличить предложение земли такого качества просто невозможно.

Другой особенностью земельных ресурсов является их недвижимый характер. Владелец земельного участка не может перебросить его ближе к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции или к городу, славящемуся своей индустрией развлечений, чтобы получить больший доход.

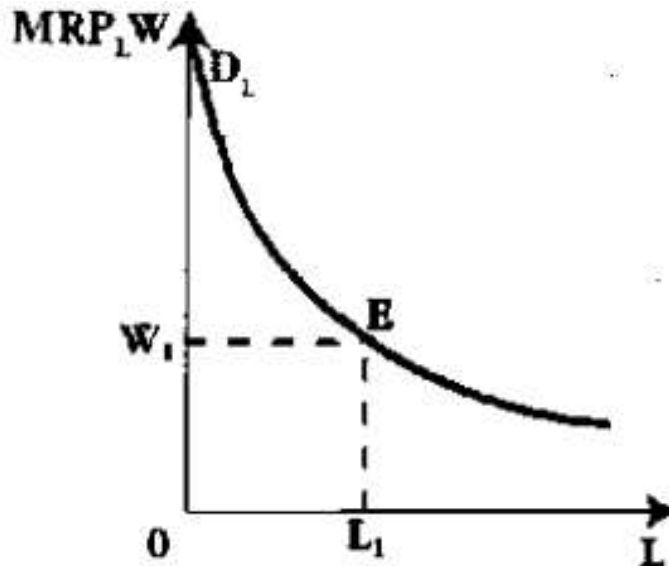


Рис. 2.4.1. Доля заработной платы и земельной ренты в созданном продукте

Земельная рента как факторный доход может быть рассмотрена на основе концепции предельных продуктов. Именно размеры предельных продуктов определяют вклад и, соответственно, вознаграждение каждого из факторов производства. Ранее мы рассматривали, главным образом, два фактора - труд и капитал - при создании продукции фирмой. Теперь двумя факторами производства в нашей модели ценообразования будут земля и труд. Количество применяемой земли составляет некую фиксированную величину. Переменным фактором являются услуги труда наемных сельскохозяйственных рабочих.

Из графика на рис. 2.4.1 видно, что собственник земельного участка (владелец фермы) будет нанимать дополнительных рабочих до тех пор, пока предельный продукт, создаваемый наемным сельскохозяйственным рабочим, не сравняется с размером заработной платы. Это количество нанимаемых рабочих достигает величины L_1 , когда размеры предельного продукта равны W_1 т. е. совпадают с уровнем заработной платы, сложившейся на конкурентном рынке. Заработная плата всех сельскохозяйственных рабочих составит площадь OW_1EL_1 . А что же представляет собой остальная площадь, т. е. фигура W_1EDL ? Это и есть величина земельной ренты. Можно сказать, что размер земельной ренты мы определили остаточным методом, когда из общей величины созданного продукта вычли совокупную величину заработной платы.

В нашем примере с определением ренты предполагалось, что фермер является собственником, а не арендатором земли. Вообще вопрос о том, справедливо или нет присвоение собственником земли ренты, этого «дара природы», является в значительной степени морально-этическим или политическим. Действительно, владелец участка земли не создавал землю (предположим, что это девственная земля или целина), не приложил никаких усилий для «появления на свет» этого фактора производства. Почему же он присваивает ренту? Разве это справедливо? Но такая постановка вопроса

может завести нас очень далеко; а почему собственник капитала присваивает процент? А откуда он (т. е. капитал) у него появился? Трудовые сбережения? Достался по наследству или в результате ограбления? Выигран в карты или найден на лестничной площадке кошелек с деньгами и т. п.? Все эти вопросы экономисты часто называют проблемами так называемого первоначального накопления капитала. В нашем же анализе мы исходим из того факта, что доходы от факторов производства присваиваются их собственниками. Справедливо или нет, - этот вопрос лежит вне рамок позитивного экономического анализа.

Альтернативная ценность услуг земли и земельная рента. Равновесие на рынке услуг земли

Нам уже известно из гл. И, что экономическая рента означает не просто доход от фактора производства. Экономическая рента - это доход от какого-либо фактора производства, предложение которого неэластично. Исходя из этого определения, экономической рентой называется доход не только от сельскохозяйственной земли (а ее предложение неэластично - ведь ранее мы говорили об ограниченности земли), а доход от любого ресурса, предложение которого неэластично. Например, рента в нефтедобывающей промышленности (ведь предложение нефтеносных участков неэластично), рента в результате любой естественной монополии, доходы, связанные с какими-либо уникальными дарованиями (голос выдающегося певца, умение гипнотизировать и т. п.).

Принцип установления земельной ренты, или арендной платы (эти два понятия часто используются в качестве синонимов) как равновесной цены на рынке земельных ресурсов таков же, как и в случае других рынков факторов производства.

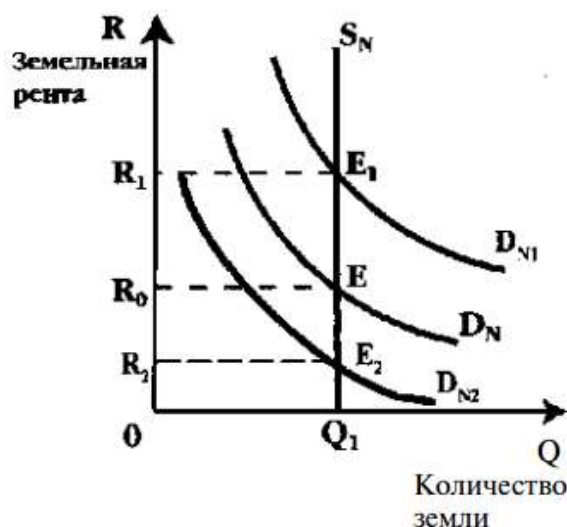


Рис. 2.4.2. Равновесие на рынке услуг земли

На рис. 2.4.2 SN — это кривая предложения услуг земли¹, DN — кривая спроса на услуги земли, точка E — это уровень земельной ренты, который уравнивает спрос и предложение услуг земли. Предположим, что уровень земельной ренты повысится и превзойдет уровень точки E . Что же тогда произойдет? Предложение услуг земли (хоть оно и неизменно) превысит спрос на нее. В таких условиях земельные собственники станут испытывать трудности со сдачей земли в аренду, и вынуждены будут снизить ставки земельной ренты. Если же уровень ставок понизится (ниже точки E), то спрос на землю превысит ее неизменное предложение. В таких условиях земельные собственники, воспользовавшись высоким спросом на услуги земли, будут повышать земельную ренту. Таким образом, только в точке E будет наблюдаться равенство спроса и предложения услуг земли.

Но от чего зависит тот уровень, на котором устанавливается земельная рента? В чем причины его снижения или повышения?

Очевидно, что при абсолютно неэластичном предложении услуг земли земельная рента определяется исключительно спросом на услуги земли. Чем выше расположена кривая D_N тем выше и уровень земельной ренты (например, в случае D_{N1} уровень ренты составит величину R_1). Не будем забывать, что спрос на услуги земли является производным спросом (как и спрос на другие факторы производства). Например, если цена на пшеницу снизилась (потребители стали меньше употреблять в пищу белого хлеба (см. рис. 13.2), не желая набирать вес и портить фигуру), то и производный спрос на услуги земли для выращивания пшеницы уменьшится. А если спрос уменьшится до уровня D_{N2} , то и ставка земельной ренты будет стремиться вниз, составив величину R_2 . Все изложенное выше относится и к спросу на услуги земли для несельскохозяйственных целей.

В связи с упоминанием о земельных участках несельскохозяйственного назначения необходимо еще раз отметить, что нулевые альтернативные издержки использования услуг земли относятся только к обществу в целом. Но если предположить, что отдельный собственник земли может использовать ее различными способами - для выращивания сельскохозяйственных культур, для строительства гостиницы или парка развлечений, то он сталкивается с уже известной нам проблемой издержек упущенных возможностей, или альтернативной стоимостью. Допустим, владелец земельного участка может сдать его в аренду для выращивания картофеля или для строительства гаражей. Если ставка арендной платы для земли под строительство гаражей окажется выше, чем в других вариантах использования земли, то данный участок будет сдан в аренду для несельскохозяйственных целей.

Дифференциальная земельная рента

¹ Мы используем в качестве нижнего индекса символ N от английского Nature - природа.

Различными теоретическими школами исследовалась проблема дифференциальной земельной ренты (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл и др.). Несмотря на различия концептуального подхода, экономисты подчеркивают неоднородность качества земельных участков. Это означает, что производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от ее плодородия, а также местоположения (близость к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции).

Образование дифференциальной земельной ренты по плодородию можно наглядно представить, используя научный аппарат кривых средних и предельных издержек. При условии, что фермерские хозяйства функционируют на рынке совершенной конкуренции, линия спроса на продукцию любого фермера будет горизонтальной. Допустим, что существуют три участка земли - I, II, III, различающихся плодородием (наибольшее - на участке I, наименьшее - на участке III):

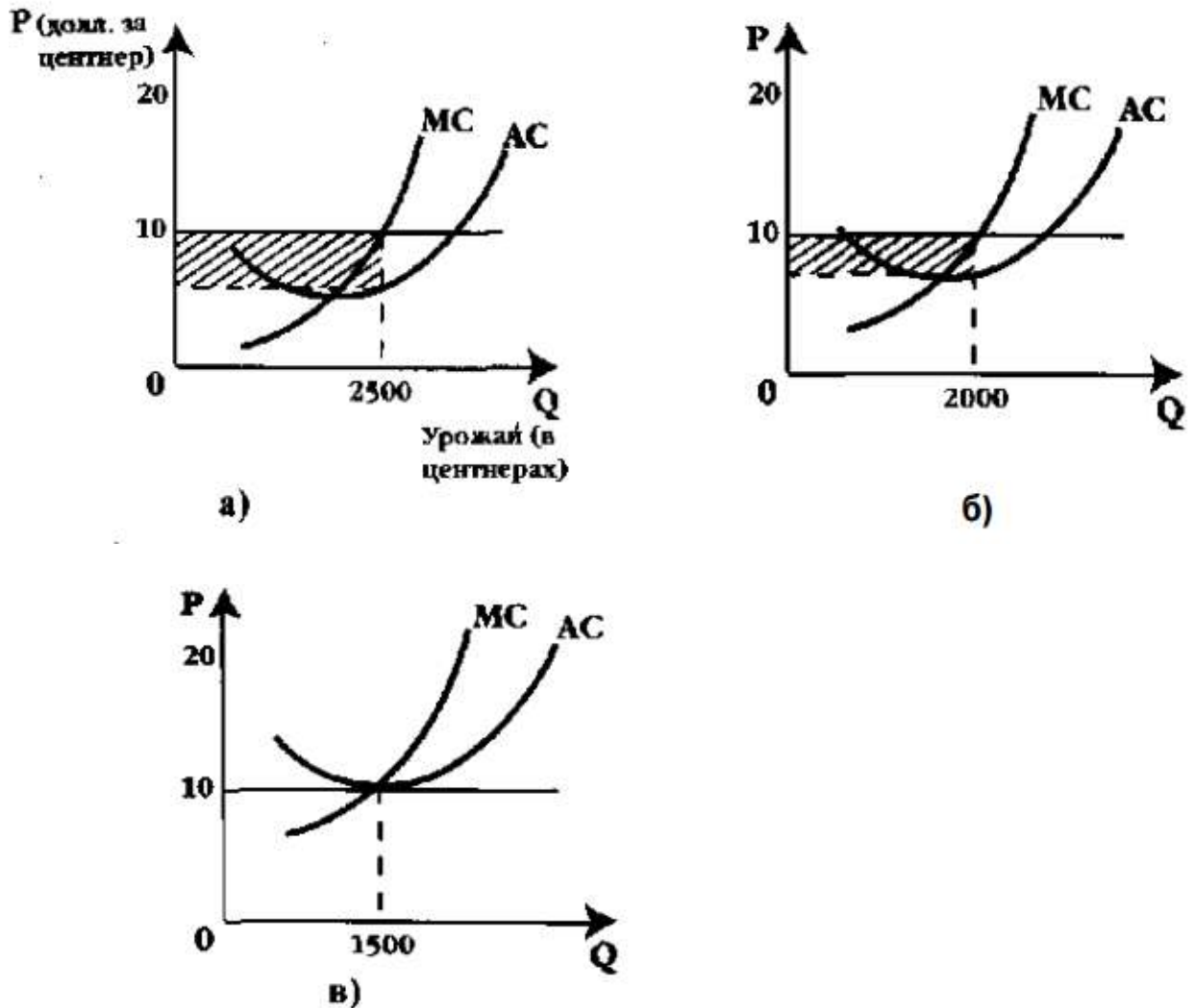


Рис. 2.4.3. Дифференциальная земельная рента

Как видно из графика на рис. 2.4.3.а, ферма I, где плодородие земли самое высокое (большая урожайность при одинаковых затратах всех факторов производства на всех трех фермах), средние издержки самые низкие. Это означает, что фермер I получит дифференциальную ренту,

размер которой равен площади заштрихованного прямоугольника. Фермер II, чьи средние издержки выше, получит меньшую величину ренты. И, наконец, фермер III только возместит свои издержки, а размер дифференциальной ренты на его участке равен нулю. Если же рыночная цена на сельскохозяйственную продукцию упадет ниже 10 долл. за центнер, то фермер III будет вынужден уйти с рынка, так как не сможет компенсировать своих издержек (включая нормальную прибыль).

Получение дифференциальной, т. е. разностной ренты, фермером, хозяйствующим на участке I, достаточно устойчиво, так как количество высокоплодородных земель ограничено и не может быть расширено в сколько-нибудь близкой перспективе.

Итак, дифференциальная рента - это доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением и более высокой производительностью в ситуации ранжирования этих ресурсов (в данном случае - по плодородию земли).

Ранжирование земельных участков может вестись и по местоположению по отношению к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции; в городе - по местоположению в зависимости от удаленности от центра города и т. п. В таком случае мы говорим о дифференциальной земельной ренте по местоположению. Механизм ее образования графически может быть представлен на том же рис. 2.4.3, только теперь величина средних издержек будет определяться не плодородием земли, а местоположением по отношению к рынку сбыта, и, следовательно, неодинаковыми транспортными затратами фермеров.

Цена земли как капитального актива

В условиях рыночной экономики земля покупается и продается как капитальный актив. В связи с этим важно выяснить, чем же определяется цена земли. Если земельный участок рассматривать как капитальное благо, приносящее поток доходов, то становится понятно, что цена земли зависит от двух величин:

1) размеров земельной ренты, которую можно получать, став собственником данного участка;

2) ставки ссудного процента. Покупатель земельного участка стремится приобрести его не ради почвы как таковой, а ради той ренты, того постоянного ежегодного дохода, который приносит земля. Покупается право на получение регулярного дохода в течение неопределенно долгого периода времени.

Вот почему необходимо использование ставки ссудного процента для определения цены земли. Ведь в экономической теории все активы, которые приносят поток доходов, рассматриваются как капитал. Владелец определенной суммы денег может положить ее в банк и получить доход в виде процента. Но он может потратить эти деньги и на покупку земельного участка. Следовательно, цена земли - это дисконтированная ценность. Она

рассчитывается по аналогии с приобретением любого капитального блага, приносящего регулярный доход. Но здесь важно подчеркнуть, что при покупке земли предполагается, что доход в виде ренты будет выплачиваться собственнику земли не в течение 1, 2 или 10 лет, а неопределенно продолжительный отрезок времени. Следовательно, мы можем воспользоваться известной нам формулой для определения сегодняшней ценности будущих доходов:

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

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

$$PVN = R/r \quad (2),$$

где R - ежегодный размер земельной ренты, а r - рыночная ставка процента.

Например, если ежегодный доход в виде ренты составляет 1000 долл., ставка ссудного процента - 5%, то цена земли составит - $1000/0,05 = 20000$ долл.

Из этой формулы видно, что цена земли будет расти, если увеличивается размер ренты и падать, если повышается ставка процента.

Рассмотренное определение цены земли является теоретическим. На практике цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение земельных участков. Так, например, рост цен на землю может объясняться растущим спросом на нее для несельскохозяйственных целей. Резко возрастает спрос на землю (и вообще на недвижимость) в условиях инфляции и особенно гиперинфляции, а это ведет соответственно к росту цены земли. В целом динамика цен на землю в странах рыночной экономики Запада за весь период с начала XX в. имела устойчивую тенденцию к росту, хотя наблюдались и отдельные периоды снижения (например, в США в середине 1980-х гг., в связи с падением фермерских доходов упала и цена земли; в этом же направлении воздействовал и рост ставок ссудного процента в начале 80-х гг., доходивший до 18-21%).

Земельная рента означает платность важнейшего фактора производства - земли. Экономисты прошлого по-разному оценивали это обстоятельство. Например, К. Маркс считал сам факт платности земли препятствием для развития производительных сил в сельском хозяйстве, поэтому им и предлагалась ее национализация. Неоклассической школой, наоборот, подчеркивается положительный, т. е. благоприятный с точки зрения эффективности, характер платности земли как важнейшего ресурса. Сопоставление различных уровней цен на различные факторы производства, например, ставок заработной платы и ставок земельной ренты, дает производителю важнейшую информацию о наиболее эффективном

сочетании труда и земли при производстве каких-либо сельскохозяйственных продуктов. Так, если земля дорога, а труд дешев, то экономически рационально замещать землю трудом, вести хозяйство на интенсивной основе. Можно с уверенностью сказать, что в условиях бесплатности земли сельское хозяйство в странах рыночной экономики не достигло бы такого уровня производительности и, следовательно, предложения продовольственных товаров, какое наблюдается сейчас. В настоящее время перепроизводство сельскохозяйственной продукции во многих странах Запада достигло таких масштабов, что потребовало государственного вмешательства и субсидирования фермерских хозяйств во избежание падения их доходов.

Цена земли как капитального актива помогает лучше понять сущность одного из многочисленных рынков товаров и факторов производства, существующих в нормальной рыночной экономике. Нельзя перейти от командно-административной системы к рыночной, если запретить функционирование рынка земли, ее куплю и продажу, залог и т. п. Запрет в нашей стране свободного рыночного оборота земли вовсе не помешал ее купле-продаже, но в нелегальной, скрытой форме: при продаже домов в сельской местности, дач и т. п. Это означало, что государство лишалось значительной части доходов бюджета из-за реализации земельных участков «явочным порядком». Законодательное оформление рыночных отношений, связанных с куплей-продажей земли, - необходимое условие успеха глубоких экономических реформ в России.

Заключение

Цена и ценообразование являются основными элементами рыночной экономики. В самом общем виде цена - это сумма денег, которую покупатель уплачивает продавцу за приобретаемый товар. Его характеристикой в условиях рыночной экономики является именно цена. Она отражает состояние рынка: спрос, предложение и т.д. Цена - активный инструмент организации структуры производства. Важно отметить следующие обстоятельства:

- цены устанавливаются собственниками товаров и проходят проверку рынком, где под влиянием рыночных факторов определяется их окончательный уровень;
- цены находятся под неослабным вниманием государства, которое постоянно ищет способы воздействия на них с целью недопущения постоянного роста цен;
- рыночные отношения определяют специфические подходы к ценообразованию и методам воздействия на цены.

Кроме того, в рыночной экономике понятия "денежная стоимость" и "альтернативная стоимость" тесно связаны между собой. Обычно товар, имеющий высокую альтернативную стоимость, обладает также и высокой денежной стоимостью. Это происходит потому, что цена является способом распределения ресурсов между конкурирующими пользователями. В то же время альтернативная стоимость влияет на предложение данного товара, так как товаропроизводитель ради организации его производства и получения прибыли отказывается от производства других благ. Таким образом, альтернативная стоимость формируется на рынке в конкурентной борьбе в зависимости от спроса и одновременно влияет на производство, а следовательно, и на предложение.

Общепризнанное определение такой сложной экономической категории, как цена, отсутствует и по настоящее время. К наиболее часто используемым можно отнести следующие:

- цена определяется издержками производителя и искусством менеджмента;
- цена представляет собой количество денег, уплачиваемых за данный товар.

Цена должна отражать интересы как производителей, так и потребителей товаров, потому что производителю важно возместить затраты с определенной прибылью, а потребителю - получить экономическую выгоду от эксплуатации данного товара.