

УЧЕБНИК
ДЛЯ ВУЗОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Под редакцией
доктора экономических наук,
профессора
В.Д. КАМАЕВА

Рекомендовано Министерством образования Российской Федерации в качестве учебника для студентов высших учебных заведений

10-е издание, переработанное
и дополненное

Москва

Гуманитарный издательский центр «ВЛАДОС»
ИМПЭ им. А.С. Грибоедова

2003

УДК 330(075.8)
ББК 65я73
Э40

Авторы:

В.Д. КАМАЕВ, д-р экон. наук,
науч. ред. и рук. авт. коллектива

Т.А. БОРИСОВСКАЯ, канд. экон. наук;
М.З. ИЛЬЧИКОВ, д-р экон. наук;
Я.С. МЕЛКУМОВ, канд. экон. наук;
П.П. ПИЛИПЕНКО, канд. техн. наук;
В.Г. РОДИОНОВА, канд. экон. наук;
Д.Е. СОРОКИН, д-р экон. наук;
Ф.Ф. СТЕРЛИКОВ, д-р экон. наук;
С.В. ТАРАСЕНКО, канд. экон. наук;
А.К. ШУРКАЛИН, д-р экон. наук

Авторский коллектив удостоен гранта на открытом конкурсе «Гуманитарное образование в высшей школе», проведенном Госкомитетом Российской Федерации по высшему образованию и международным фондом «Культурная инициатива» (Фонд Сороса).

Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д. Камаева. — 10-е изд., перераб. и доп. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. — 592 с: ил.

ISBN 5-691-01193-6.

В учебнике изложен расширенный курс дисциплины «Экономика» в соответствии с федеральным стандартом и примерной программой, утвержденной Министерством образования Российской Федерации.

В книге приведено значительное количество графиков, позволяющих углубить изложение материала; имеется список лауреатов премии в память Альфреда Нобеля.

Учебник рассчитан на студентов вузов, деловых людей и самостоятельно изучающих экономическую теорию.

УДК 330(075.8)

ББК 65я73

- © Коллектив авторов, 2003
- © Гуманитарный издательский центр «ВЛАДОС», 2003
- © Серийное оформление обложки. Гуманитарный издательский центр «ВЛАДОС», 2003

ISBN 5-691-01193-6

КРАТКОЕ ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	4
РАЗДЕЛ I. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	7
Глава 1. ЧТО И КАК ИЗУЧАЕТ СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА.....	7
Глава 2. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	23
Глава 3. РЫНОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА.....	43
Глава 4. ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ.....	67
РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА.....	90
Глава 5. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА. НАРУШЕНИЯ РАВНОВЕСИЯ.....	90
Глава 6. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ.....	111
Глава 7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА.....	135
Глава 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	155
Глава 9. РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА ПРИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	182
Глава 10. ДОХОДЫ И ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ.....	210
Глава 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ПРЕДПРИЯТИЕ. ТИПЫ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	226
РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА.....	257
Глава 12. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ - ИНСТРУМЕНТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА.....	257
Глава 13. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ.....	283
Глава 14. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК. КРЕДИТ И БАНКИ.....	308
Глава 15. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА.....	351
Глава 16. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА.....	374
Глава 17. ИНФЛЯЦИЯ КАК ФОРМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	416
Глава 18. НЕСОВЕРШЕНСТВА РЫНКА И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	441
РАЗДЕЛ IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.....	462
Глава 19. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	462
Глава 20. ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА.....	486
Глава 21. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНЫЙ КУРС.....	508
Глава 22. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.....	528
Глава 23. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	549

ПРЕДИСЛОВИЕ

Авторский коллектив, учитывая опыт преподавания курса теоретической экономики в высших учебных заведениях страны, в том числе и на базе указанного учебника, используя исследования отечественных ученых-экономистов, а также развитие экономических реформ в России за период после выхода указанного учебника, подготовил новый вариант учебника, новое издание с учетом изменений российской действительности. По мнению авторов настоящего учебника, учет российской действительности - это не только привлечение отечественного материала в качестве иллюстраций к теоретическим положениям, но и рассмотрение типично российских ситуаций в национальном хозяйстве. Одновременно это и учет стиля изложения материала, к которому привыкли студенты российских высших учебных заведений и самостоятельно изучающие экономическую теорию.

При написании учебника авторский коллектив руководствовался следующими важнейшими методологическими и методическими положениями:

1. Содержание учебника должно полностью соответствовать Федеральному стандарту, утвержденному Министерством образования. Поскольку пока еще не существует утвержденной Министерством примерной программы курса экономической теории для неэкономических вузов, авторы сочли целесообразным расширить границы материала сравнительно с наиболее распространенными в стране отечественными учебниками для неэкономических вузов.

Дополнительный материал может быть использован студентами при подготовке докладов, рефератов, а также преподавателями.

2. Что касается содержания учебника, авторы исходили из того, что программа по экономической теории для неэкономи-

ческих вузов должна по содержанию отличаться от соответствующей программы для экономических вузов и факультетов. Главное отличие состоит не в объеме учебного материала, не в количестве предлагаемых тем и проблем, а в отборе рассматриваемых проблем, в глубине и широте рассмотрения вопросов, в методике изложения тех или иных вопросов экономической теории и хозяйственной практики. Если в учебнике для экономических вузов должны быть рассмотрены все без исключения проблемы теоретической экономики, то для неэкономических вузов данный курс выступает как основа воспитания экономического мышления, понимания экономической политики государства, деятельности предприятия, фирмы, где предстоит трудиться выпускнику вуза. Этот курс - основа для изучения прикладных экономических дисциплин: финансов, бухгалтерского учета, налогообложения и других.

3. При изложении материала в учебнике, учитывая ограниченную математическую подготовку студентов неэкономических вузов, их логическое мышление, умение воспринимать графические построения, предельно кратко даются многие графические построения и теоретические построения и поэтому подробно раскрываются экономические процессы, отображенные ранее различными графиками, и приводится значительный материал по теории, уделяется особое внимание формированию рыночного хозяйства в России.

4. Учебник написан на основе произведений выдающихся представителей различных школ мировой экономической науки. Авторы использовали многие учебники и учебные пособия на русском, английском и немецком языках. В тексте читатель найдет изложение позиций различных экономических школ и направлений.

5. Общие положения методологии изложены в первом разделе учебника. Здесь же обратим внимание читателя на то, что, *во-первых*, за основу выбран цивилизационный подход исследования развития производства; *во-вторых*, в рамках классического и неоклассического направлений существует значительное число различных теорий и школ. При анализе экономической действительности необходимо варьировать теориями и школами, что ни в коей мере не исключает подлинного научного подхода в исследовании конкретных процессов, явлений и ситуаций экономической жизни.

6. О структуре учебника. Авторы полагают, что изучение макроэкономики должно следовать за изучением микроэконо-

Предисловие

мики. Главный аргумент - изучение таких важнейших вопросов макроэкономики, как совокупный спрос и совокупное предложение, невозможны без предварительного ознакомления с ними на уровне микроэкономики. Аналогичное замечание можно высказать относительно многих других проблем макроэкономики.

Десятое издание учебника, переработанное и дополненное, написано коллективом авторов, в составе которого профессора и преподаватели Института международного права и экономики им. А.С. Грибоедова, Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана, Финансовой академии при правительстве Российской Федерации, Московского государственного института электроники и математики, Комитета по статистике СНГ, Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина.

В заключение отметим, что не представляется целесообразным указывать авторов отдельных глав, ибо все члены авторского коллектива выступают с единых теоретических позиций.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1. ЧТО И КАК ИЗУЧАЕТ СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

§ 1. «Экономикс» и традиционная политическая экономия

Данный учебный курс изложен в соответствии с Федеральным стандартом Министерства образования РФ, т.е. минимумом по экономическим знаниям для студентов неэкономических вузов по дисциплине «Экономическая теория». За рубежом и в России этот курс часто принято называть «экономике».

В российских высших учебных заведениях курс «экономике» фактически пришел на смену учебному курсу, который преподавался в вузах с середины 30-х годов многие десятки лет в единстве с другими «общественными науками» и назывался «политической экономией».

Переход к изучению «экономике» - это не смена названия учебной дисциплины, но смена парадигмы в преподавании экономической теории, переход к преподаванию на основе кардинально иного подхода, иного видения экономических отношений в обществе.

«Экономикс» в качестве учебного курса был введен по предложению А. Маршалла в Кембриджском университете в 1902 г. как более широкий по сравнению с курсом политической экономии.

• Современная экономическая теория и экономическая теория Маркса

Современная экономическая теория по объекту исследования, по методологии, по проблемам изучения, по практическим выводам принципиально отличается от марксистско-ленинской политической экономии.

Почему последняя перестала удовлетворять как ученых, так и практиков? Чем вызван растущий интерес к «экономике»,

который сегодня изучают в вузах, институтах повышения квалификации, в различных центрах переподготовки преподавателей экономических наук? Почему в многочисленных научно-исследовательских институтах изучение экономики России и зарубежных стран проводится на основе методологии «экономики»?

На наш взгляд, ответ состоит в различиях между «экономикой» и традиционной политической экономией. Главное отличие состоит в следующем. «Экономика» исходит из ограниченности ресурсов и беспредельности потребностей человека и общества. Тем самым во главу угла ставится человек с его потребностями. Традиционная политическая экономия во главу угла ставит так называемые «объективные экономические законы», которые и выступают предметом ее изучения.

Политическая экономия Маркса, особенно в ее интерпретации в СССР, претендовала на то, что только выдвинутые ею экономические законы носят объективный характер, являются действительно научными, подлинными. Их объективность трактовалась как независимость от воли и сознания людей. Точно так же и вся экономическая система (речь шла о нерыночной) выступала как некая внешняя сила по отношению к членам общества и обществу в целом. Отсюда можно сделать вывод, что результатом экономического анализа в рамках указанного подхода должна быть жесткая детерминированность хозяйственного поведения субъектов в производстве и потреблении благ.

Политическая экономия Маркса признает, что экономические законы действуют как тенденции, что есть результат воздействия факторов, каждый из которых неоднозначен. Строго говоря, это вытекает из того, что экономические процессы вероятностны, стохастичны. Поэтому функционирование нерыночной экономической системы жестко определено, а рыночной - вероятно.

- **Новый подход**

Сформулируем основные положения иного, современного подхода к этой проблеме. В экономической системе в целом и в экономических законах не может быть жесткой, однозначно детерминированной модели ее функционирования. Но не в силу разнонаправленности действий факторов системы, а совсем по другой причине. Важнейшие элементы экономической

системы и одновременно действующие лица - индивиды, субъекты, люди, ради которых, в конечном счете, функционируют и развиваются национальные хозяйства рыночного типа. Потребности субъектов никогда не были и не будут постоянными и однозначными. Они изменяются постоянно во времени в функции многих переменных (цены, доходы, мода, спектр товаров и услуг, имеющихся на рынке, желания людей и т.п.). Рациональное поведение экономических агентов не «абстрактный рационализм», а обеспечение максимизации полезности при данных средствах в результате покупок.

Известно, что полезности бесконечно разнообразны и бесконечно изменчивы. Это означает, что факторы экономической системы представляют собой случайные функции, свойства которых описываются вероятностными характеристиками. Не вдаваясь в сугубо математические тонкости, можно отметить, что экономическая система в целом, ее движение носит вероятностный, стохастический характер. В качестве аналогии из области физики можно указать на электрон, место нахождения которого на орбите невозможно указать абсолютно точно, но можно указать степень вероятности нахождения его в той или иной точке. Поведение экономической системы в целом - случайная функция $X(t)$ от действия параметра $t \sim \varepsilon T$. Из этого следует, что прогнозировать ее развитие, особенно на длительный период, с точностью до тонны стали, как это пытался делать Госплан, ни теоретически, ни тем более практически невозможно, да в этом нет и никогда не было реальной необходимости.

Следовательно, можно лишь с той или иной степенью точности прогнозировать вероятность тренда экономического развития.

Традиционная политическая экономия основывается на трудовой теории стоимости. Считается, что в основе стоимости лежат общественно-необходимые затраты, величина и механизм распределения которых во многом неясны, во всяком случае из экономического учения Маркса.

Это положение имеет, как минимум, два важнейших следствия:

а) хозяйственный механизм общества неизбежно будет носить так называемый «затратный характер»: чем выше затраты, тем больше стоимость и цена (старшее поколение помнит, что мы долго пытались преодолеть затратный характер хозяйственного механизма, «забыв» о затратной сущности трудовой теории стоимости, лежащей в его основе),

б) стоимость крайне слабо зависит от соотношения спроса на данный товар или услугу и предложения. В противовес этому подходу «экономике» исходит из маржиналистской теории, по которой стоимость определяется предельной полезностью.

Важнейшее отличие современной экономической теории от марксистско-ленинской политической экономии состоит в ином предмете экономической науки. Предметом экономической теории Маркса и Ленина являются экономические законы, управляющие производством, распределением, обменом и потреблением на различных ступенях развития производства. Предметом современной экономической теории является поведение, деятельность человека, субъекта с целью максимизации прибыли в условиях ограниченности ресурсов и безграничности потребностей. Отсюда различия в средствах (инструментах) исследования, его методах и целях, о которых шла речь выше.

Конечно, современная экономическая наука несравненно более трудна для изучения, чем традиционная политическая экономия. Но это не аргумент для создания эклектичных учебников и учебных пособий «переходного типа».

Высшим критерием истинности любой теории во всех без исключения областях знания является практика. В экономической области это практика более эффективного хозяйствования, дающая возможность сделать жизнь людей богаче материально и духовно, обеспечить более высокие темпы общественного прогресса. В настоящее время истинность современной экономической теории испытывается в ходе экономической реформы в России и других государствах, ставших на путь формирования смешанной регулируемой рыночной экономики. Экономическая реформа - это переход от административно-командной экономики с жестким централизованным планированием «всего и вся» к рыночной организации общественного хозяйства при определенном воздействии государства на экономику.

- **Выбор пути**

Так как экономическая реформа представляет собой переход от социалистического пути развития к рыночному, необходимо ответить на два принципиальных вопроса. *Во-первых*, что представляет собой социалистический путь экономического развития? *И во-вторых*, каков характер этого перехода?

В экономическом аспекте социалистический путь развития многие экономисты совершенно справедливо считают

тупиковым. За 70 лет в нашей стране и в соответствующие периоды развития в других социалистических странах так и не проявились провозглашенные преимущества государственной собственности на средства производства сравнительно с частнокапиталистической. Государственные предприятия машиностроения, металлургии, топливно-энергетической и других отраслей экономики в социалистических странах оказались менее эффективными, чем аналогичные капиталистические. Не были доказаны и широко провозглашенные преимущества колхозов и совхозов перед частным хозяйством. За все годы советской власти в нашей стране так и не была решена проблема производства в необходимом количестве зерна, мяса и молока.

Общественная собственность, и прежде всего так называемая «общенародная», не обеспечила подлинной мотивации труда. Помимо этого, важнейшим элементом социалистической системы хозяйствования всегда считалось жесткое централизованное планирование. Его принципиальная неэффективность особенно четко впервые проявилась в период разрушения нэп, когда очень быстро ухудшились важнейшие показатели народного хозяйства СССР.

Одной из черт рыночной экономики в промышленно развитых странах является ее социальный характер. Стараясь опровергнуть данный тезис, некоторые экономисты приводят статистические данные по ряду скандинавских стран о потреблении на душу населения, о высоких налогах на богатых и низких на малоимущих; о больших социальных выплатах, позволяющих даже безработным существовать весьма безбедно и жить лучше, чем живут работающие во многих странах Восточной Европы; о большей продолжительности жизни населения. Из этого делается вывод, что в других развитых странах имеет место не социальная, а какая-то иная рыночная экономика. По нашему мнению, такой вывод неправилен. В самом деле, заработная плата вместе с социальными выплатами в США ничуть не меньше, чем в Швеции (образец страны с социальной рыночной экономикой), но экономику США не принято называть «социальной». Представляется, что несоциальной рыночной экономики в развитых странах нет.

Итак, наша страна оказалась перед выбором: капитализм или социализм? Но может быть, существует еще один (третий) путь развития? Нет, история не знает «третьего» пути, она зна-

ет лишь рыночный или нерыночный. Как говорится, третьего не дано. В ходе реформы наша страна преодолела «критическую рыночную массу». В национальном хозяйстве России удельный вес продукции негосударственного сектора составляет примерно половину, но это не главное. Главное в том, что характер деятельности государственных и частных предприятий подчинен законам рынка, что поведение экономических агентов – рыночное.

§ 2. Экономическое развитие России в период реформ

Если переход к рыночной экономике сулит улучшение жизни каждого, то почему же в нашей стране пока резко увеличился удельный вес населения, находящегося за чертой бедности? Это дает повод представителям ряда групп населения утверждать, что лучше вернуться к экономике застоя, когда якобы жилось лучше. При этом упускается из виду, что в годы застоя жизненный уровень из года в год снижался и мы последовательно шли к экономическому кризису. Но каковы же объективные причины нынешнего состояния национального хозяйства, если абстрагироваться от крупных ошибок, допущенных государственной властью в руководстве экономикой? Представляется, что можно указать на следующие, наиболее существенные моменты.

• Условия формирования рыночной экономики в России

1. Наследие социализма до сих пор проявляется в высокой степени ВПК народного хозяйства, непомерно высоком удельном весе производства капитальных товаров, большой армии, внешних долгах. Все это существует за счет недостаточного уровня жизни населения, здоровья людей, социальной небезопасности, слабого развития образования, науки, культуры и т.д.

Одновременно названные причины снижают эффективность национального хозяйства, ибо военные расходы означают уродливость, неэффективность отраслевой структуры. Но отраслевая перестройка экономики, сокращение численности армии не могут быть осуществлены лишь принятием нового закона или постановлением Правительства России, как бы хороши они ни были. Требуются огромные финансовые и материальные средства и продолжительное время.

2. Социалистическая система хозяйства характеризовалась крайне низкой мотивацией трудовой деятельности, ибо реальная система распределения созданного продукта была близка к уравнительной. В настоящее время она продолжает сохраняться на многих предприятиях страны, что тормозит развитие производства, порождает иждивенчество за счет государства.

3. В результате распада СССР, стремления к автаркии ряда регионов России и бывших союзных республик СССР произошло нарушение многих хозяйственных связей между предприятиями. Это, в свою очередь, привело к спаду производства, переросшему в кризис недопроизводства, к превращению нашей экономики в дефицитную по многим видам продукции. Процесс был усилен тем обстоятельством, что многие предприятия и отрасли в бывшем СССР были монополистами: число видов промышленной продукции, которые выпускались лишь одним предприятием, измерялось десятками тысяч. Понятно, что преодолеть этот монополизм за короткие сроки невозможно, тем более, что многие предприятия-монополисты находятся за пределами России. Постановления государственных органов о восстановлении старых хозяйственных связей бесполезны, ибо существовавшие ранее хозяйственные связи в ряде случаев были далеко неэффективны и восстанавливать их экономически невыгодно, да и практически невозможно.

Спад производства привел к существенному сокращению распределенного продукта (в натуральном выражении) и, следовательно, к падению жизненного уровня большей части населения. Вследствие инфляции, роста цен и увеличения денежной заработной платы на рынке потребительских товаров установилось равновесие между спросом и предложением. Но высокие равновесные цены камуфлируют реальный дефицит товаров и услуг. Поэтому наша экономика является дефицитной, несмотря на наличие товаров на рынке.

4. В ходе экономической реформы старая система управления национальным хозяйством оказалась разрушенной, новой же в целостном виде пока не создано. Управляемость экономикой, таким образом, была утрачена, в результате усугубилась ситуация с выпуском продукции, крайне затруднена отраслевая перестройка национального хозяйства. Из-за потери управляемости снижается эффективность функционирующих отраслей.

Восстановление управления экономикой во многом осложняется стремлением отдельных национально-территориальных образований к созданию таможенных преград на границах национальных образований в пределах России, запретов на ввоз и вывоз продукции и т.п.

5. Экономической науке известно такое явление, как «шок предложения». Суть его в следующем. Эффективность и мобильность рыночной экономики основываются, в частности, на том, что при свободном предпринимательстве, конкурентном взаимодействии спроса и предложения удовлетворение спроса адекватным предложением ведет к повышению цен на дефицитные услуги и товары. В конкурентной экономике это приводит к расширению производства соответствующих товаров и услуг. Если же конкурентная среда отсутствует, то предприятиям-монополистам выгоднее поднимать цены на товары и услуги, а не расширять их производство. Как известно, именно такая ситуация сложилась в нашей экономике. Существуют и другие факторы, препятствующие расширению производства и предложения, в частности отсутствие резервных мощностей, новых технологий, свободных денежных средств, хозяйственного механизма передачи нововведений между предприятиями и отраслями. С установлением советской власти в России была введена крайне жесткая система секретности (под флагом защиты от шпионажа и особой значимости военного производства), фактически исключающая механизм широкой реализации достижений прогресса науки и техники. До сих пор такого механизма нет, а это сдерживает расширение производства, экспорт конкурентноспособной продукции и на этой основе расширение налогооблагаемой базы, пополнение оборотных средств фирм и предприятий.

6. Отсутствует хозяйственно и законодательно отработанная система внешнеэкономических связей. С одной стороны, предприятия, получив значительную свободу экспорта и импорта, не инвестируют полученную экспортную выручку в российскую экономику, а с другой - валютные источники государства в основном используются в качестве «пожарного» средства для покрытия дефицита в продовольствии и медикаментах. Кроме того, постоянно изменяется внешнеэкономическое законодательство, явно не соответствует реальному положению дел валютный курс.

7. И наконец, экономический феномен, с которым прежде всего связывается в повседневной жизни ухудшение жиз-

ненного уровня населения, - это инфляция. Одновременно инфляция спроса и инфляция предложения. Поэтому разработка и реализация антиинфляционных мер - важнейшая экономическая и политическая задача. Представляется, что в этой области Центральным банком был допущен ряд ошибок, среди которых наиболее существенная - безвозмездное кредитование предприятий в 1993 г. в целях пополнения недостачи их оборотных средств, возникшей в результате взаимных неплатежей. Осуществленная под флагом спасения предприятий, сохранения их трудовых коллективов, эта мера имела, как минимум, два отрицательных последствия. *Во-первых*, привела к новому витку инфляции, ибо продукции не прибавилось, но в результате увеличения заработной платы на этих предприятиях увеличился спрос на рынке потребительских товаров и услуг, вызвавший рост цен. *Во-вторых*, эта мера подогрела иждивенческие настроения у руководителей и трудовых коллективов, в определенной мере задержала конверсию военных предприятий, которые получили львиную долю безвозмездных кредитов¹.

Приходится согласиться с мнением ряда экономистов, что данная мера обусловлена не экономическими, а в основном политическими обстоятельствами. С экономической точки зрения выгоднее было выплачивать пособия по безработице, чем затрачивать ресурсы и выпускать заведомо ненужную продукцию. Но увеличение безработицы ведет к обострению социальной напряженности, что в современных архисложных условиях недопустимо.

§ 3. «Экономикс» и реальности выхода из кризиса

В силу многих объективных и субъективных обстоятельств в самом начале осуществления экономической реформы национальное хозяйство Российской Федерации попало в жесточайший экономический кризис, который не укладывается в привычную для традиционной политической экономии схему кризиса перепроизводства. Это общий кризис экономической системы, и поэтому обоснование выхода из него — «задача задач» как теоретиков-экономистов, так и практиков. Разработаны

¹ В документах Центрального банка России это финансирование называется «кредитованием», но реально это финансовая помощь за счет бюджета.

и опубликованы самые различные программы выхода России из кризиса (в разработке некоторых участвовали и авторы этой книги). Пришло время остановиться на одной из них. При рассмотрении путей выхода России из экономического кризиса мы будем исходить из тех мер, которые на практике осуществляет российское правительство. Наиболее характерная черта всех мероприятий - параллельное решение проблем выхода из кризиса и осуществление экономической реформы при постоянном стремлении поддержать жизненный уровень малоимущих слоев населения и предупредить дальнейшее обострение социально-политической ситуации в стране.

Сегодня основные меры правительства по выводу страны из кризиса - это преодоление спада производства и дальнейшее уменьшение инфляции. Угроза возобновления инфляции - это дамоклов меч, висящий над отечественной экономикой, над всеми сферами жизни российского общества. Поэтому решающие усилия сосредоточены именно на этом направлении. Можно указать на такие меры, как избирательный режим кредитования промышленности, попытка не выходить за рамки уже намеченных социальных программ, изъятие валютной выручки у предприятий-экспортеров, плавающий валютный курс, ограничение роста заработной платы, сокращение численности вооруженных сил и затрат на военную технику. Эти меры выражают стремление жить по средствам, максимально использовать новую международную обстановку, что далеко не всегда удается, в том числе и по причинам чисто политическим. Вместе с тем адаптация к ней - это в значительной степени борьба с проявлениями, последствиями общего расстройтва макроэкономического равновесия национального хозяйства. Поскольку реформы направлены на выход из кризиса посредством развития рыночной системы, то одновременно должна решаться задача формирования рыночной среды: улучшение условий и факторов конкуренции и системы свободного предпринимательства. Правительство осуществило это рядом крупных мер, прежде всего приватизацией и акционированием. Реализация программы приватизации, безусловно, приводит к расширению частного (негосударственного) сектора, формированию конкурентной среды, изменению мотивации труда. К сожалению, не очень понятна замедленность мер по преодолению монополизма в промышленности, что подчас сводит на нет усилия по формированию конкурентной среды. В этой области государственные органы не проявляют необходимых

усилий и законодательство оставляет желать лучшего. Во всяком случае, в росте цен этому фактору принадлежит не последнее место.

Решающий фактор преодоления инфляции и улучшения жизни населения - осуществление социальных программ, увеличение объема производства и предложения товаров и услуг на рынке. Во всем многообразии мер, предпринимаемых в этом направлении правительством, можно выделить следующие наиболее существенные. *Во-первых*, восстановление, а точнее налаживание хозяйственных связей как в рамках Российской Федерации, так и с ближним и дальним зарубежьем. В ряде случаев это требует преодоления амбиций местных руководителей в рамках России и лидеров бывших республик, входивших в состав СССР. *Во вторых*, конверсия (достаточно сказать, что примерно 60% машиностроительной продукции совсем недавно составляло вооружение для армии), но ее осуществление происходит значительно медленнее, чем предполагалось. Не хватает средств для перепрофилирования предприятий, многие из них по-прежнему надеются на помощь государства, другие мечтают об «экспортном чуде». *В-третьих*, привлечение иностранного капитала в целях восстановления докризисного объема производства товаров и услуг. К сожалению, история повторяется. После гражданской войны нам не удалось привлечь иностранный капитал, не удастся и сейчас. Поскольку в настоящее время средств на научно-технические разработки выделяется недостаточно, использование иностранного капитала помогло бы частично решить и эту проблему. *В-четвертых*, использование валютных поступлений от экспорта для расширения производства. Однако эти возможности зависят от уровня добычи нефти, и их не всегда хватает на импорт продовольствия и медикаментов.

Пока лишь начинают реализовываться меры по формированию новой системы управления экономикой. Здесь, как представляется, использование опыта Запада могло бы принести большую пользу, помогло бы сэкономить время. Едва ли целесообразно переносить на российскую почву западные модели управления. Гораздо важнее утвердить в сознании отечественных менеджеров новый образ мышления в области управления экономикой на всех уровнях. Нельзя отбрасывать тот факт, что именно принципиально новые идеи в управлении обеспечивают лидерство Соединенных Штатов Америки.

В социальной области правительство решает две основные проблемы: поддержка малообеспеченных слоев населения, включая пенсионеров и учащихся; недопущение массовой безработицы, наступление которой может предотвратить лишь подъем производства. В современных условиях у нас преобладает скрытая безработица - многомесячные отпуска без оплаты и без увольнения, переход на сокращенную рабочую неделю и т.п. Упреждающая мера, которую осуществило правительство, - создание государственной системы обеспечения занятости.

Анализ мер, проводимых правительством, позволяет сделать вывод об их теоретической концепции. С полным основанием можно утверждать, что она никак не лежит в рамках экономической теории социализма с ее трудовой теорией стоимости.

Система правительственных мер в основном отвечает теоретическим положениям, которые содержатся в современной экономической теории. Еще не забыта критика, которой подвергалось правительство Е.Т. Гайдара за прямое следование теории монетаризма и другим направлениям экономической науки Запада. Следует признать, что для критики были определенные основания.

Современная экономическая теория в полной мере объясняет процессы, происходящие в развитой рыночной экономике, а не в экономике периода становления рынка. Что касается национальных особенностей, то никакая, даже самая совершенная теория не может их учесть, тем более, что этого от нее не требуется. Это удел экономической политики, хозяйственного руководства.

Каковы же реальные возможности использования достижений западной экономической мысли для нашей страны?

Рассмотрим это на примере монетаризма. Монетаризм - это составная часть современной экономической теории. Его основная идея состоит в том, что денежная масса в обращении является детерминирующим фактором хозяйственной жизни, между динамикой количества денег в обращении и динамикой валового национального продукта существует устойчивая связь. При этом монетаризм исходит из саморегулируемости рыночной системы и нежелательности вмешательства государства в экономику. Спрос на деньги является стабильным. Механизм воздействия дополнительных денег, находящихся на руках у населения, на состояние хозяйствен-

ной конъюнктуры следующий. При выпуске их в обращение увеличивается совокупный спрос, что вызывает повышение цен, а вслед за этим - увеличение объема производства и предложения. Согласно монетаризму, при отсутствии инфляции доля денег, имеющаяся на руках у населения, в расходах и доходах стабильна. Отсюда следует, что спрос на деньги в достаточной степени устойчив, если учитывать лишь внутренние факторы рыночной системы. В действительности на него активно воздействует государство, главным образом Центральный банк. Спрос на деньги также подвержен влиянию инфляции, когда имеет место массовое стремление освободиться от наличных денег. Вывод монетаристов состоит в том, что нарушение макроэкономического равновесия определяют те структуры, которые увеличивают предложение денег, а не те экономические агенты, которые предъявляют дополнительный спрос на деньги.

На первый взгляд, может показаться, что идеи монетаризма совершенно неприемлемы для экономики России. В России имеет место феномен «шок предложения», который не предусмотрен монетаристской теорией, ибо в развитой рыночной экономике увеличение спроса, если и не сразу, но вызывает увеличение предложения. Основной просчет правительства Е.Т. Гайдара, который, по нашему мнению, был допущен, состоял вовсе не в том, что были использованы идеи монетаризма, а в том, что при «отпуске» цен на потребительские товары не были учтены монополизм как фактор, противодействующий увеличению объема производства товаров и услуг, и во многих случаях невозможность роста производства из-за нарушения хозяйственных связей. В этих условиях в большей степени следовало бы уповать на положения кейнсианства, предусматривающие в подобных ситуациях усиление роли государства. Тем более, что хорошо известен опыт преодоления «Великой депрессии» посредством государственного вмешательства («Новый курс» Ф. Рузвельта) в США.

Острота кризиса в национальном хозяйстве России во многом была бы ослаблена, если бы в течение 1990-1991 гг. осуществлялись необходимые подготовительные, в том числе антиинфляционные, меры. Значит, вопрос не в том, использовать или не использовать экономическую теорию Запада для руководства отечественным национальным хозяйством при переводе его на рыночные рельсы, а в умении применить ее положения к российской экономике.

Итак, мы ответили на поставленный вопрос о выборе между традиционной политической экономией и современной экономической теорией и одновременно на вопрос о необходимости ее изучения. Заметим, что если бы в руководстве национальным хозяйством преобладали приверженцы традиционной политической экономии, а не молодые талантливые представители нового поколения руководителей, хорошо знающие современную экономическую теорию, имеющие опыт работы в западных финансовых учреждениях, то потери были бы значительно более существенными.

ВЗГЛЯДЫ У. ПЕТТИ, П. БУАГИЛЬБЕРА, А. СМИТА,
Д. РИКАРДО, Т. МАЛЬТУСА, Ж. СЕЯ

Классическая политическая экономия - ведущее направление развития экономической мысли середины XVIII - начала XIX в. В основе - учение о трудовой теории стоимости. Главный принцип - «laissez faire», т.е. экономисты-теоретики данного направления обосновывали необходимость невмешательства государства в развитие рыночной экономики и решение проблем свободного частного предпринимательства. «Невидимая рука рынка» обеспечивает оптимальное распределение ресурсов. Человек рассматривается только как «экономический человек», как субъект рынка, который стремится к собственной выгоде. У истоков классической политической экономии стоят У. Петти и П. Буагильбер.

Уильям Петти (1623-1687) - английский экономист, положивший начало трудовой теории стоимости, в основе которой лежит учение о «естественной цене». «Естественная цена» определяет внутреннюю стоимость товара, отличную от рыночной цены. Главные труды У. Петти: «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Политическая арифметика» (1683), «Несколько слов по поводу денег» (1682). У. Петти пытался решить вопрос о происхождении прибавочной стоимости. Экономическое развитие общества ставил в зависимость от объективных законов, хотя и отождествлял экономические законы с законами природы.

Пьер-Буагильбер (1646-1714) - основатель французской школы классической политической экономии. Независимо от У. Петти дал обоснование трудовой теории стоимости, согласно которой «истинная стоимость» товара определяется затратами труда. В «Трактате о природе богатства» (1707) вскрыл причины упадка и застоя экономики Франции: основная причина - нищета крестьян (нет рынка сбыта). В понятие «богатство» включал не только деньги, но и все многообразие благ.

Основу классической политической экономии заложили А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус, Ж.Б. Сай.

Адам Смит (1723-1790) - шотландский экономист и философ. В главном своем сочинении «Исследование о природе и причинах богатства» (1776) последовательно развил трудовую теорию стоимости, показав, что стоимость товара определяется затратами труда на его производство.

Причем, развивая трудовую теорию стоимости, А. Смит отмечал, что стоимость определяется доходами, т.е. источниками доходов, к которым А. Смит относил заработную плату, прибыль, ренту. Это определение носит название «догма Смита» и лежит в основе теории факторов производства. А. Смит рассмотрел основные принципы построения экономической системы, отметив, что продукты материального производства - это основа богатства нации. Условием богатства нации является принцип «laissez faire» - принцип полного невмешательства государства в экономику страны. К заслугам А. Смита относятся и сформулированные им «идеальные» принципы налогообложения, актуальные и сегодня. А. Смит впервые определил двоякую задачу экономической теории: проведение абстрактного анализа объективной экономической реальности («позитивная сторона») и подготовка рекомендаций для реализации экономической политики фирмы, государства («нормативная сторона»).

Давид Рикардо (1772-1823) - английский экономист. Труды Д. Рикардо, прежде всего «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817), представляют собой вершину английской политической экономии, где наиболее последовательно изложена трудовая теория стоимости. Заложил основы методологии экономических исследований: система политической экономии представлена как единство, подчиненное закону стоимости, признание объективности экономических законов, выявление закономерностей на основе абстрактного метода. Д. Рикардо выдвинул теорию сравнительных издержек производства, согласно которой международное разделение труда и международный товарный обмен должен базироваться на сравнительных преимуществах той или иной страны в производстве определенного набора товаров.

Мальтус Томас Роберт (1766-1834) - английский экономист, священник. В 1788 г. окончил Джебзус-колледж Кембриджского университета, получил богословскую степень, работал профессором кафедры современной истории и политической экономии в колледже Ост-Индской компании, где исполнял также обязанности священника. Основные труды - «Опыт о законе народонаселения» (1798), «Принципы политической экономии» (1820). По мнению Мальтуса, бедственное положение трудящихся и безработица определяются действием «естественного закона народонаселения». Отвергая трудовую теорию стоимости Д. Рикардо, Мальтус определял стоимость издержками производства, рассматривая прибыль как номинальную надбавку к стоимости, а источник прибыли видел в продаже товаров выше их стоимости.

Жан Батист Сай (1767-1832) - французский экономист. Главный труд - «Полный курс практической политической экономии» (1803). Центральное место в учении Ж.Б. Сея занимает формулировка «закона рынка»: обмен продукта на продукт автоматически ведет к равновесию между куплей-продажей. Источником богатства страны является деятельность предпринимателей и рабочих, следовательно, труд, капитал, земля - равноправные факторы производства. Соответственно трем равноправным факторам производства формируются три вида доходов: заработная плата, процент, рента. Разрабатывая теорию стоимости, Ж.Б. Сай отмечал, что стоимость товара зависит от его полезности, издержек на производство данного товара, спроса (прямая зависимость) и предложения (обратная зависимость).

Вопросы для повторения

1. Зачем нужна экономическая наука обществу? Разве инженерные науки не дают точные ответы на все или большинство конкретных вопросов, связанных с решением практических задач (при сооружении домика на дачном участке вы руководствуетесь знанием строительного дела, а не экономики)?

2. В чем сущность различий в определении предмета в экономике и политической экономии Маркса, на основе положений которой пытались строить коммунизм?

3. Каково место экономической теории среди других наук об обществе? Как провести грань между ними?

4. Как понимать термин «экономический человек»?

5. Каковы основные инструменты экономической науки и методы их использования?

6. Что и каким образом измеряют в экономике? Зачем нужны эти измерения?

7. Какова роль человека в рыночной и централизованно-командной экономике?

8. Назовите нескольких лауреатов премии «В память Нобеля». Чем они прославились?

9. Никто не отрицает значимость использования экономической теории во время формирования рыночной экономики в России. Почему же так много разногласий между отечественными экономистами?

10. Можно ли полагать, что погоня за прибылью - это проявление чистого эгоизма и вредит обществу, его нравственности?

11. Как вы относитесь к развитию небюджетных высших учебных заведений? Чем они отличаются от государственных, кроме платы за обучение?

12. Что такое «правила игры» в народном хозяйстве и целесообразно ли их соблюдать рыночным агентам?

13. Прав ли Дж. Гэлбрейт: «Наилучшая экономическая система - это та, которая максимально обеспечивает людей в том, в чем они больше всего нуждаются» («Экономические теории и цели общества»)?

Примерный план лекции

1. Экономическая наука и ее предмет. Место экономической науки среди наук об обществе.

2. Экономическая система и ее составные элементы.

3. Методология экономической науки.

4. Основные инструменты экономических исследований.

5. Основные вехи развития экономической науки.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Предмет экономической науки. Чем он отличается от предметов других наук об обществе?

2. Что такое методология исследований и зачем она нужна?

3. Основные направления развития экономической науки в современных условиях.

Литература

- Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. - М., 1995.
- Брагинский СВ., Певзнер ЯЛ.* Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. - М., 1991.
- Гэлбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества / Пер. с англ. - М., 1976.
- Добрынин А.* Еще раз о предмете исследования экономической теории // РЭЖ. 1993. № 6.
- Карлсон Р.* Что знают экономисты // США. 1994. № 5.
- Любимов Л., Яровая Е.* Механизм общественного саморазвития: цивилизованный подход на примере США // МЭиМО. 1993. № 2.
- Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. - М., 1992.
- Микросистемный подход сегодня // МЭиМО. 1991. № 11.
- Мировое хозяйство и советская экономика: шансы и иллюзии. - М., 1990.
- Певзнер Я.К.* Маркс и современная социалистическая идея // МЭиМО. 1993. № 8.
- Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономикс. (Реферат): 12-е изд. / Пер. с англ.: Под ред. Камаева В.Д. // Эконом, науки. 1989. № 1—12»
- Учебник по основам экономической теории / Под ред. Камаева В.Д. - М., 1994.
- Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Пер. с англ. - М., 1992.
- Хаусман Д.* Экономическая методология в двух словах // МЭиМО. 1994. № 3.
- Цивилизационный процесс и социальные итоги развития США / Отв. ред. Любимов Л.Л. - М., 1993.

Глава 2. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

§ 1. Объективные условия и противоречия экономического развития

Конечной целью функционирования любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества и индивидов. Именно на это направлен процесс производства, неразрывно связанный с потреблением товаров и услуг, расходом имеющихся в распоряжении общества ресурсов для их производства.

С расходом ресурсов для удовлетворения потребностей связаны все проблемы экономического развития. И все решения этих проблем базируются на двух фундаментальных экономических аксиомах. **Первая аксиома** - потребности общества (индивидов и институтов) безграничны, полностью неутолимы. **Вторая аксиома** - ресурсы общества, необходимые для производства товаров и услуг, ограничены или редки.

Отмеченное противоречие разрешается путем выбора. Не случайно одно из определений экономики как общественной науки гласит: экономика описывает и анализирует выбор из ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения потребностей.

- **Безграничные потребности общества**

Потребность — это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом. Товары и услуги, в которых испытывают потребности люди, исчисляются миллионами, и их круг непрерывно расширяется. Экономисты изучают потребности, т.е. желания потребителей приобрести и использовать товары и услуги, доставляющие им удовольствие или удовлетворение.

Историю экономической цивилизации можно представить как процесс формирования и реализации потребностей. В процессе удовлетворения потребностей формируются новые в количественном и качественном отношении потребности, их структура изменяется, приоритеты смещаются, развивается взаимозаменяемость. Непрерывное возрастание, или возвышение, потребностей подтверждается экономической эволюцией человечества. Полагают, что в течение каждых десяти лет количество видов потребительских товаров и услуг увеличивается более чем в два раза. Эта историческая закономерность давно обоснована и может быть названа «законом возвышения потребностей». Человек прошел все этапы - от примитивного потребления ресурсов природы до рационального использования природных, человеческих и произведенных человеком ресурсов.

- **Виды потребностей**

Потребности подразделяются на первичные, удовлетворяющие жизненно важные нужды человека (одежда, питание, жилье), и вторичные, к которым относятся все остальные (например потребности досуга: кино, театр, спорт). Широкий спектр продуктов, предназначенных для удовлетворения

потребностей, иногда подразделяют на предметы первой необходимости и предметы роскоши. Нет большой необходимости доказывать условность такого деления. То, что является предметом первой необходимости для одного человека, может оказаться предметом роскоши для другого, и наоборот, то, что еще недавно считалось предметом роскоши, теперь является самым обычным предметом первой необходимости. К материальным потребностям относятся и услуги, которые наравне с товарами удовлетворяют наши потребности (ремонт автомобиля, стрижка волос, консультации юриста и т.п.). Многие изделия и покупаются ради услуг: автомобиль, стиральная машина и др.

В состав материальных включаются также потребности предприятий, правительственных учреждений и общественных организаций. Всем предприятиям необходимы здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, складские помещения и многое другое для производственных целей. Обществу, для удовлетворения коллективных потребностей граждан страны, необходимы железные дороги, шоссе, школы, больницы, военная техника.

Средства, с помощью которых удовлетворяются потребности, называются благами. Одни блага имеются в распоряжении общества в неограниченном количестве (например воздух), другие - в ограниченном. Последние называют экономическими благами.

- **Экономические ресурсы, их ограниченность**

Факторы производства - это ресурсы, используемые для производства экономических благ. **Под экономическими ресурсами** понимаются все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые могут использоваться для производства товаров и услуг, т.е. благ.

Все разнообразие ресурсов можно классифицировать в соответствии с различными подходами. Ресурсы подразделяются на следующие виды:

- 1) материальные ресурсы - земля, или сырьевые материалы, и капитал;
- 2) людские ресурсы - труд и предпринимательская способность.

К понятию «земля» относятся все естественные ресурсы: пахотные земли, леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы (ресурсы рек, морей и океанов).

Понятие «**капитал, или инвестиционные ресурсы**» охватывает все произведенные средства, используемые в производстве товаров и услуг, и доставку их конечному потребителю (здания, оборудование и т.п.). Процесс использования капитальных товаров (машин, оборудования, стройматериалов и т.п.) для расширения или совершенствования производства называют «**инвестированием**».

Термином «**труд**» обозначают все физические и умственные способности людей, применяемые в производстве товаров и услуг.

Под «**предпринимательской способностью**» или, проще, предприимчивостью, понимается особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать все факторы производства.

Все экономические ресурсы, факторы производства, обладают одним общим свойством: они имеются в ограниченном количестве. Эта ограниченность относительна и означает, что ресурсов, как правило, меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Ограничены разнообразные пахотные земли, и полезные ископаемые, и капитальные товары, и рабочая сила (рабочее время). Вследствие ограниченности ресурсов объем производства ограничен. Общественное производство не способно произвести весь объем товаров и услуг, который общество хотело бы получить. Ограниченность ресурсов относительна и потому, что исторически определенный уровень научно-технического прогресса (НТП) определяет границы использования того или иного ресурса, например глубину переработки нефти.

- **Выбор альтернатив использования ресурсов**

Поскольку наши потребности безграничны, а наши ресурсы ограничены, мы не в состоянии удовлетворить все потребности. Приходится решать, какие товары и услуги необходимо производить, а от каких в определенных условиях следует отказаться.

Обществу приходится выбирать - производить пушки или масло или производить и пушки, и масло в определенной пропорции. При этом возникает проблема рационального ведения общественного хозяйства. Эта проблема **выбора** всегда была и будет.

§2. Эффективность использования ограниченных ресурсов

Проблема эффективности - основная проблема экономической теории, которая исследует пути наилучшего использования или применения ограниченных ресурсов с тем, чтобы достичь наибольшего или максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей общества (цель производства). Таким образом, экономическая наука - это наука об эффективном использовании ресурсов. Таково одно из ее определений.

Экономическая эффективность характеризует связь между количеством единиц ограниченных ресурсов, которые применяются в процессе производства, получаемым в результате этого процесса количеством какого-либо продукта, т.е. охватывает проблему «затраты-выпуск». Большее количество продуктов, получаемых от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности.

- **Проблема занятости ресурсов**

Любое общество, каждый экономический агент стремятся эффективно использовать ресурсы. Они стараются получить максимальное количество товаров и услуг, произведенных из ограниченных ресурсов. Чтобы добиться этой цели, общество должно полностью использовать (полностью занять) свои ресурсы и таким образом обеспечить получение наиболее возможного объема производства.

Полная занятость обеспечивается использованием всех пригодных для этого ресурсов. Экономика должна обеспечить работой всех желающих и способных трудиться, использовать все пахотные земли, все факторы производства. Поскольку использоваться должны только пригодные для этого ресурсы, следует иметь в виду те ограничения, которые накладывают общественная практика и обычаи на признание ресурсов пригодными для применения: законодательство или обычаи могут определять возрастные границы применения труда молодежи и престарелых; для сохранения плодородия земель их необходимо выводить из оборота (оставлять под паром).

Наиболее возможный объем производства обеспечивается эффективным распределением ресурсов по отдельным направлениям, с тем чтобы они вносили наибольший вклад в общий

объем продукции. Очевидно, нецелесообразно направлять в сельское хозяйство боевого генерала, а кукурузой засеивать земли от океана до океана. Каждый ресурс должен использоваться по назначению и в адекватных условиях.

Применение наилучших из имеющихся технологий также необходимое условие получения полного объема производства. Сегодня мы не должны выплавлять сталь в мартеновских печах, как не должны собирать урожай вручную. В то же время в силу косности ряда руководителей промышленности СССР удельный вес мартеновской стали у нас существенно выше, чем в индустриально развитых странах мира. Да и ручных работ предостаточно.

- **Кривая производственных возможностей национального хозяйства**

Ограниченность ресурсов диктует необходимость выбора оптимума производственных ценностей и самого процесса производства, базируясь на принципах комбинации, замещения факторов с учетом эффекта масштаба производства и закона падающей производительности.

Воспользуемся для иллюстрации примером П. Самуэльсона. Допустим, необходимо произвести только два товара: пушки и масло, представляющие альтернативу гражданского и военного производства. Если абсолютно все ресурсы общества израсходовать на производство масла, то можно получить его максимальное количество - 5 млн кг; используя тот же ресурсно-технологический максимум, можно получить 15 тыс. пушек.

Однако общество может и должно производить и то, и другое одновременно. Для этого необходимо снизить производство и масла, и пушек до уровня, ниже максимального. Объемы производства масла и пушек не только альтернативны, но и взаимозаменяемы в рамках ограниченных ресурсов.

Значения альтернативных возможностей приведены в табл. 2.1.

Иллюстрация этой ситуации представлена на графике производственных возможностей национального хозяйства (рис. 2.1), где по горизонтали отложено количество масла, по вертикали - количество пушек. Зафиксировав цифры таблицы на графике и соединив их, получим кривую производственных возможностей.

Рассмотренный случай показывает, что экономика полной занятости всегда альтернативна, т.е. она должна выбирать меж-

Таблица 2.1

Альтернативные возможности
производства масла и пушек

Возможности	Пушки	Масло
А	15	0
Б	14	1
В	12	2
Г	9	3
Д	5	4
Е	0	5

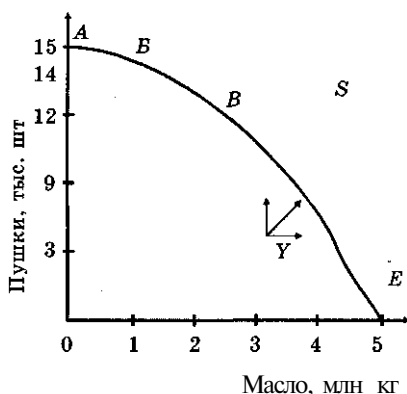


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей национального хозяйства

ду военным и гражданским производством путем перераспределения ресурсов.

Кривая производственных возможностей показывает значение альтернатив для общества. При абсолютном использовании ресурсов (экономике полной занятости) все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на границе производственных возможностей (линии производственных возможностей - ЛПВ).

Общество, находящееся на рассматриваемом (иллюстрируемом кривой) максимальном уровне производственных возможностей, ввиду отсутствия необходимых ресурсов, не в состоянии одновременно увеличить военное и гражданское производство и переместиться в точку *S*.

В варианте неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства пушек и масла находятся не на кривой, а, например, в точке *Y*. Эта точка показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство.

Кривая производственных возможностей может иллюстрировать и различия, существующие в области производственных возможностей в отдельных странах. Так, на рис. 2.2 изображены кривые производственных возможностей двух стран - Франции и США. Очевидно, что производственный потенциал США мощнее Франции. Если Франция решила полностью сосредоточиться на производстве автомобилей, ее потенциал позволил бы ей достичь максимума в точке *A1*. США, поставив



Рис. 2.2. Кривые производственных возможностей двух стран

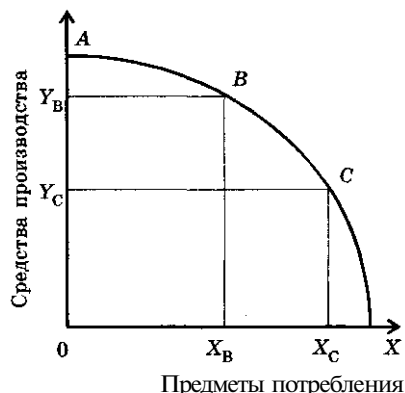


Рис. 2.3. График производственных возможностей

аналогичную задачу, достигнут максимума производства автомобилей в точке AZ , что объясняется превосходством ресурсов США в сфере автомобилестроения.

Данные графика, разумеется, являются лишь абстрактной моделью реально существующих различий производственного потенциала двух стран. Но для нас на данном этапе анализа важно доказать, что в каждый момент времени страна обладает ограниченными возможностями и не может вырваться за пределы границ производственных возможностей.

• **Вмененные издержки: экономический бухгалтерский учет**

Кривая производственных возможностей, т.е. граница области производственных возможностей, характеризует одновременно и возможный, и желательный выпуск продукции. Из точек, лежащих на этой кривой и представляющих различные возможные сочетания выпуска альтернативных товаров, мы и должны (в силу гипотезы о номинальном поведении) выбрать ту, которая для нас наиболее предпочтительна. Сравним точки B и C (рис. 2.3). Выбрав точку B , мы предпочтем производство меньшего количества предметов потребления (X_B) и большего количества капитальных товаров (Y_B), чем выбрав точку C (X_C, Y_C). Точнее, при переходе из точки B в точку C мы получим дополнительно $X = OX_C - OX_B$ единиц предметов потребления, пожертвовав для этого $Y = OY_B - OY_C$ единиц капитальных товаров.

Экономисты называют количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения другого товара на

единицу, «вменными» («альтернативными») затратами, или затратами упущенных возможностей.

Экономист определяет вмененные издержки как потери других, альтернативных товаров и услуг, которые могли бы быть произведены с помощью тех же производственных ресурсов. **Бухгалтер** же регистрирует в качестве затрат расход самих ресурсов (или их стоимость).

❑ **Закон возрастания вмененных издержек**

Внимательное рассмотрение формы кривой, точнее, ее выпуклости вправо вверх дает основание сделать определенные выводы. Эта выпуклость объясняется тем, что одни ресурсы могут использоваться более производительно при производстве потребительских товаров, другие - при производстве капитальных товаров. Двигаясь по границе производственных возможностей вправо вниз и изменяя таким образом структуру производства в пользу увеличения выпуска потребительских товаров, нам придется все больше вовлекать в производство сравнительно малоэффективные для производства предметов потребления ресурсы.

Поэтому каждая дополнительная единица выпуска предметов потребления будет требовать все большего сокращения производства капитальных товаров. По мере приближения к любой из осей координат наклон кривой (к данной оси) будет увеличиваться, т.е. будут расти вмененные издержки (альтернативные затраты).

Отсутствие совершенной взаимозаменяемости ресурсов, а следовательно, увеличения расхода имеющихся ресурсов при переключении с производства одного продукта на производство другого обуславливает снижение общей доходности производства.

Таким образом, кривая производственных возможностей служит иллюстрацией четырех основных идей:

- ограниченность ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продукции, расположенные с внешней стороны кривой производственных возможностей, неосуществимы;
- возможность выбора находит выражение в необходимости для общества проводить отбор из разных достижимых комбинаций продуктов, расположенных на (внутри) этой кривой;
- нисходящий наклон кривой подразумевает понятие о вмененных издержках (альтернативных затратах);
- вогнутость кривой показывает увеличение вмененных издержек и, как следствие, уменьшение доходности.

§ 3. Основные экономические проблемы, стоящие перед обществом

Главной экономической задачей является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности возможностей, которая обусловлена беспредельными потребностями общества и ограниченностью ресурсов. Располагая информацией о своих производственных возможностях, любое общество должно найти ответы на следующие три вопроса.

- Что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве?

- Как эти товары и услуги надо производить?

- Кто купит и сможет потребить (использовать) эти товары и услуги?

- **Что производить?**

Отдельный человек может обеспечить себя нужными товарами различными путями: произвести их самостоятельно, обменять на другие блага, получить их в качестве подарка. Общество в целом не может получить все и немедленно. В силу этого оно должно определиться, что хотело бы иметь немедленно, с получением чего можно подождать, а от чего вообще отказаться.

Развитые страны, например, прилагают немало усилий к улучшению производства ограниченного круга товаров для достижения определенного успеха в конкурентной борьбе с другими странами. Это могут быть автомобили, ЭВМ или другие товары.

Иногда выбор может быть очень трудным. Так называемые «слаборазвитые страны» настолько бедны, что усилия большей части рабочей силы тратятся на то, чтобы только накормить и одеть население страны. В таких странах поднять жизненный уровень можно путем наращивания производства. Но поскольку рабочая сила занята полностью, то увеличить уровень общественного производства нелегко. Можно, конечно, провести модернизацию оборудования с целью увеличения объема производства. Но для этого необходима перестройка национального хозяйства. Часть ресурсов будет переключена с производства потребительских товаров на производство капитальных товаров, строительство производственных зданий, выпуск машин и оборудования. Такая перестройка производства снизит жизненный уровень во имя его будущего повышения. Однако

в странах с низким жизненным уровнем даже незначительное снижение выпуска товаров массового потребления может поставить большое число людей на грань нищеты.

- **Как должны быть произведены товары и услуги?**

Существуют различные варианты производства всего набора благ, а также каждого блага в отдельности. Кем, из каких ресурсов, с помощью какой технологии они должны быть произведены? Посредством какой организации производства? По разным проектам можно построить производственное и жилое здание, по разным проектам можно выпускать автомобили, использовать участок земли. Здание может быть и многоэтажным, и одноэтажным, автомобиль можно собрать на конвейере или вручную, участок земли можно засеять кукурузой или пшеницей.

Одни здания строят частные лица, другие - государство (например школы). Решение о строительстве автомобилей в одной стране принимает государственный орган, в другой — частные фирмы. Использование земли может осуществляться либо по желанию фермеров, либо с участием или решением государственных органов.

- **Для кого произведен продукт?**

Поскольку количество созданных товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения. Кто должен пользоваться этими продуктами и услугами, извлекать полезность? Должны ли все члены общества получать одинаковую долю или должны быть бедные и богатые, какова должна быть доля тех и других? Чему должен быть отдан приоритет - интеллекту или физической силе? Решение данной проблемы определяет цели общества, стимулы его развития.

§ 4. Экономический рост

Анализируя производственные возможности общества, мы исходили из идеальных условий, когда все ресурсы используются полностью и когда количество и качество ресурсов, а также технология остаются неизменными. Рассмотрим развитие экономики в реальных условиях.

□ Незанятость и неполное использование ресурсов

Граница производственных возможностей проходит через точки, характеризующие возможные альтернативы производства двух конкурирующих продуктов. При неполной занятости населения или незанятости ресурсов экономика производит меньше продукции, чем при каждой альтернативе, показанной в табл. 2.1.

Ситуация незанятости или неполной занятости ресурсов графически может быть представлена точкой внутри кривой производственных возможностей, воспроизведенной на рис. 2.1. Эта точка *У*. Здесь мы обнаруживаем, что экономика отстает от различных максимальных комбинаций производства пушек и масла, представленных всеми точками на кривой производственных возможностей. Стрелки на рис. 2.1 указывают на три возможных пути возврата к полной занятости ресурсов и полному объему производства. При этом продвижение к полному объему производства влечет за собой увеличение производства одного или обоих продуктов.

- **Изменение количества и качества ресурсов**

Теперь откажемся от предположения о том, что совокупные ресурсы земли, рабочей силы, капитала и предпринимательской способности сохраняются неизменными как по количеству, так и по качеству. В самом деле, с течением времени рост населения страны приводит к увеличению численности рабочей силы и предпринимательской способности. К тому же качество рабочей силы, как правило, со временем повышается (например, возрастает доля лиц со средним и высшим образованием). Производственные ресурсы в большинстве стран увеличиваются, хотя и различными темпами. Используемые энергетические и минеральные ресурсы истощаются, но открываются все новые и новые их источники. Осушение болот и мелиорация расширяют площади пахотных земель.

При полной занятости ресурсов итогом увеличения предложения факторов производства явится способность производить большее количество и пушек, и масла. Таким образом, увеличение наличных ресурсов приводит к возрастанию объема производства одного или обоих продуктов в каждом вари-

анте: происходит экономический рост, выражающийся в увеличении потенциального объема продукции.

Однако такое благоприятное смещение кривой производственных возможностей не создает гарантии того, что экономика станет действительно функционировать в режиме, представленном одной из точек на этой новой кривой. Автоматизма здесь быть не может. Экономика может и не суметь полностью реализовать свои новые возможности. Иначе говоря, кривая производственных возможностей может сместиться, а производство может и не осуществиться в объеме, указанном точкой на этой кривой.

Экономический рост - это способность производить больший объем продукции, что выражается в смещении кривой производственных возможностей вправо; он представляет собой результат увеличения предложения ресурсов и технического прогресса. Следствием экономического роста является способность экономики при полной занятости ресурсов обеспечить рост объемов производства обоих конкурирующих продуктов, в то время как техника и технология существенно прогрессируют. Технический прогресс обусловлен новыми и лучшими по качеству капитальными товарами, а также совершенствованием способов производства этих товаров. Остановимся на варианте совершенствования лишь капитальных товаров. Технический прогресс, повышая эффективность производства, позволяет обществу производить больше товаров из того же самого количества ресурсов. Так же, как и при увеличении ресурсов, технический прогресс позволяет производить больше и пушек, и масла. При увеличении предложения ресурсов или при совершенствовании техники и технологии кривая производственных возможностей смещается вовне и вправо. Статичная экономика вынуждена жертвовать одним из продуктов для увеличения производства другого.

- **Современные производственные альтернативы и будущий рост**

Вышеизложенное позволяет сделать важный вывод о том, что сегодняшний выбор точки на кривой производственных возможностей экономики служит основной детерминантой будущего положения этой кривой. Проиллюстрируем сказанное выше на экономиках условных стран Альфании и Бетании (рис. 2.4, 2.5). На осях графика производственных возможностей обозначим «**товары для настоящего**» и «**товары для будущего**»

го». К «товарам для будущего» относятся капитальные товары, научные исследования и образование, профилактическая медицина. Все они в совокупности должны увеличивать количество и совершенствовать качество материальных ресурсов, технологии и людских ресурсов. Эти товары являются составными элементами экономического роста. Под «товарами для настоящего» мы подразумеваем чисто потребительские товары - предметы питания, одежду, автомобили, жилища и т.п.

Предположим, что экономики Альфании и Бетании полностью идентичны. На кривой производственных возможностей Альфании, как показано на рис. 2.4, в настоящее время отдано предпочтение не товарам для будущего, а товарам для настоящего. В свою очередь, Бетания отдает предпочтение выпуску



Рис. 2.4. Выбор экономической позиции на кривой производственных возможностей Альфании



Рис. 2.5. Выбор экономической позиции на кривой производственных возможностей Бетании

большого количества товаров для будущего за счет уменьшения объема товаров для настоящего (см. рис. 2.5).

При неизменности всех прочих позиций можно полагать, что будущая кривая производственных возможностей Бетании окажется значительно более смещенной вправо, чем кривая Альфании. Следовательно, избрав сегодня структуру производства, которая благоприятствует технологическому прогрессу, увеличению количества и повышению качества материальных и людских ресурсов, Бетания сумеет обеспечить больший экономический рост, чем Альфания. У последней выбор структуры производства менее ориентирован на будущее.

§ 5. Возможные модели экономических систем

Человеческое общество в своем развитии использовало и использует различные экономические системы. Они различаются подходом и методами решения основных экономических проблем.

- **Традиционные системы**

В некоторых так называемых «слаборазвитых странах» действуют традиционные, основанные на обычаях, экономические системы. Традиции, передающиеся от поколения к поколению, определяют, какие товары и услуги, как и для кого производить. Перечень благ, технологии производства и распределение базируются на обычаях, освященных временем. Экономические потребности индивидуумов определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Технический прогресс проникает в эти системы с большими трудностями, так как он вступает в противоречие с традициями и угрожает стабильности существующего строя.

Наличие специфических ресурсов также обуславливает традиционность в решении экономических задач. Например, если Бразилия в прошлом году выращивала в основном кофе, то и в этом году она будет выращивать кофе, и теми же технологическими приемами, и для тех же потребителей-импортеров.

- **Командная экономика**

Все решения по основным экономическим проблемам принимает государство. Все ресурсы здесь составляют собственность государства. Центральное экономическое планирование охватывает все уровни - от домашнего хозяйства до государственного. Распределение ресурсов осуществляется на основе долговременных приоритетов. В силу этого производство благ постоянно отрывается от общественных потребностей. Прогресс общества тормозится.

- **Рыночная экономика**

В рыночной экономике все ответы на основные экономические вопросы: что? как? и для кого? - определяет рынок: цены, прибыли и убытки.

«Что» решается платежеспособным спросом, голосованием деньгами. Потребитель сам решает, за что он готов

платить деньги. Производитель же будет сам стремиться удовлетворить желание потребителя отдать деньги за нужный ему товар.

«Как» решается производителем, стремящимся получить большую прибыль. Поскольку установление цен зависит не только от него, то для достижения своей цели в условиях конкуренции производитель должен произвести и продать как можно больше товаров и по более низкой цене, чем его конкуренты.

«Для кого» решается в пользу различных групп потребителей с учетом их доходов.

- **Смешанная экономика**

Современная рыночная система являет собой сочетание форм предпринимательской деятельности и роли государства. Проиллюстрируем это на примере экономики некоторых развитых стран.

Шведская система характеризуется энергичным участием государства в обеспечении экономической стабильности и в перераспределении доходов. Сердцевиной шведской системы является социальная политика. Для успешного проведения ее установлен высокий уровень налогообложения, который составляет более 50% валового национального продукта. В результате в стране до минимума сведена безработица, относительно невелики различия в доходах различных групп населения, высок уровень социального обеспечения граждан, высока и экспортная способность шведских компаний. Главное достоинство шведской модели состоит в том, что она сочетает относительно высокие темпы экономического роста с высоким уровнем полной занятости и благосостояния населения.

Японская модель экономики отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Экономическое планирование государства носит рекомендательный (индикативный) характер. Планы представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач. Для японской экономики характерно сохранение национальных традиций при заимствовании у других стран всего того, что нужно для развития страны. Это позволяет создавать такие системы управления и организации производства, которые в условиях Японии дают

большой эффект. Заимствование японского опыта другими странами не всегда дает ожидаемый результат (например кружки качества), поскольку в этих странах нет японских традиций.

В американской экономике государство играет важную роль в разработке и соблюдении правил экономической игры, обеспечении НИОКР, свободы предпринимательства, развитии образования, культуры.

Смешанная экономика диктует наиболее эффективное использование ресурсов, способствует разработке и использованию совершенных технологий. Важным неэкономическим аргументом в пользу смешанной экономики выступает ее ставка на личную свободу. Предприниматели и рабочие перемещаются из отрасли в отрасль по собственному решению, а не по правительственным директивам.

Общества с различными историческим и культурным наследием, разными обычаями и традициями используют неодинаковые подходы и методы эффективного использования собственных ресурсов.

ВЗГЛЯДЫ ДЖ.С. МИЛЛЯ, К. МАРКСА

Классическая политическая экономия (продолжение). Процесс развития классической политической экономии завершается трудами Дж.С. Милля и К. Маркса.

Джон Стюарт Милль (1806-1873) - английский экономист, философ и общественный деятель. Наиболее известная экономическая работа - «Основы политической экономии и некоторые приложения их к социальной философии» (1848), в которой он пытался дать развернутое и систематизированное освещение основных экономических проблем общества. Долгое время эта книга была незаменимым учебником по основам экономической теории. Влияние идей Милля до сих пор ощущается на Западе, особое значение придается его концепции по вопросу о роли государства в рыночной экономике, об общих функциях правительства, принципах построения фискальной политики государства.

Карл Генрих Маркс (1818-1883) - основоположник научного социализма. Родился в Трире в семье адвоката. Учился в Боннском и Берлинском университетах, изучал юриспруденцию, философию. Главный труд - «Капитал» (первый том вышел в 1867 г., доработка и подготовка к печати второго и третьего томов осуществлена Ф. Энгельсом, четвертый том опубликован в 1905 г. после смерти Ф. Энгельса). В «Капитале» раскрыты экономические основы капитализма, законы его движения. В первом томе исследуется процесс накопления капитала: анализируется товар как экономическая категория, происхождение и функции денег, условия превращения денег в капитал, рассматривается рабочая сила как особый

товар, раскрывается теория прибавочной стоимости и процесс эксплуатации наемного труда, формулируется всеобщий закон капиталистического накопления. Второй том посвящен исследованию понятия капитала, его основных форм и составных элементов, раскрывается понятие основного и оборотного капитала, анализируется процесс простого и расширенного воспроизводства капитала. В третьем томе раскрывается процесс капиталистического производства. Четвертый том посвящен истории развития экономической теории.¹

Вопросы для повторения

1. Что такое «экономические ресурсы»?
2. Что такое «материальные потребности»?
3. Что такое «экономические блага»?
4. Какое из нижеперечисленных крылатых выражений характеризует проблему определения ценности экономических благ:
 - а) «экономист - человек, у которого ничего нет, но который может дать совет, как потерять то, что у вас есть»;
 - б) «если хочешь сделать человека счастливым, не добавляй ему вещей, а убавляй желанья»;
 - в) «семеро одного не ждут»;
 - г) «чем меньше женщину мы любим, тем легче нравимся мы ей».
5. Что понимается под «ограниченностью ресурсов»?
6. Как вы понимаете проблему выбора?
7. Что такое «вмененные» («альтернативные») издержки?
8. Что показывает точка на кривой производственных возможностей?
9. Как связаны нынешние производственные альтернативы с будущим ростом производства?
10. Как разные экономические системы решают основные проблемы экономики?
11. Критически проанализируйте следующее утверждение: «Не правильно, что потребности насытить невозможно. Я получаю все то количество кофе, которое я хочу выпивать каждое утро за завтраком».
12. Перед вами таблица производственных возможностей выпуска военной продукции и гражданских товаров.

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	A	B	C	D	E
Автомобили, млн	0	2	4	6	8
Управляемые ракеты, тыс.	30	27	21	12	0

а) Изобразите эти данные о производственных возможностях графически. Что показывают точки на кривой? Как отражается

¹ Вклад К. Маркса и Ф. Энгельса в развитие всемирной экономической мысли широко освещен в российской экономической литературе. Предлагаем Вам самостоятельно ознакомиться и оценить эти работы.

Глава 2. Общие проблемы экономического развития

на кривой закон возрастания вмененных издержек? Объясните: если экономика в данный момент находится в точке C , то каковы будут издержки на производство дополнительного миллиона автомобилей или дополнительной тысячи управляемых ракет?

б) Обозначьте точку K внутри кривой. Что она показывает? Обозначьте точку H вне кривой. Что показывает эта точка? Что должно произойти, прежде чем экономика сможет достичь уровня производства, который показывает точка H ?

в) На каких конкретных допущениях основывается кривая производственных возможностей? Что происходит, когда каждое из этих допущений оправдывается?

13. Какова вмененная стоимость учебы в вузе?

14. Выбор положения на кривой производственных возможностей для настоящего времени служит важнейшим фактором экономического роста. Объясните, почему это так?

15. В последние годы состоялось много забастовок в российской угольной промышленности. Выскажите свои соображения о том, как это могло повлиять:

а) на положение кривой производственных возможностей российской экономики и б) на место точки по отношению к кривой, отражающей реальное функционирование экономики Российской Федерации.

16. На острове с тропическим климатом живут пять человек. Они занимаются сбором кокосов и черепаховых яиц. Каждый день собирают либо 20 кокосов, либо 10 черепаховых яиц. Начертите линию производственных возможностей (ЛПВ) экономики этого острова.

17. Альтернативные издержки платного обучения не включают в себя:

а) зарплату, которую можно было бы получить, работая вместо обучения;

б) расходы на учебную литературу и канцелярские принадлежности;

в) расходы на питание;

г) плату за обучение.

18. Если среднемесячная заработная плата работающих в экономике России в 1995 г. составляла 500 000 руб., а средняя плата за обучение в коммерческом вузе - 2000 долл. США (при курсе доллара - 5000 руб.), то во сколько обходилась студенту учеба в платном вузе в этом году:

а) 5000 руб.;

б) 6000 руб.;

в) 10 000 руб.

19. Альтернативные издержки турпохода включают:

а) удовольствие посидеть в выходной перед телевизором;

б) доход, который можно получить за это время;

в) расходы на проезд до пункта сбора и обратно;

г) верно а), б) и в).

20. При производстве 1 кг алюминия было недополучено 10 керамических ваз. Какой из таблиц производственных возможностей это соответствует:

Раздел I. Основные понятия экономической теории

Продукт	а	б	в	г
Алюминий, кг	5 7	6 5	3 4	1 2
Вазы, шт.	10 20	20 30	10 20	30 10

Примерный план лекции

1. Объективные условия и противоречия экономического развития. Безграничные потребности общества. Виды потребностей. Экономические ресурсы, их ограниченность. Выбор альтернатив использования ресурсов.

2. Эффективность использования ограниченных ресурсов. Проблема занятости ресурсов. Кривая производственных возможностей.

3. Основные экономические проблемы, стоящие перед обществом. Что производить? Как должны быть произведены товары и услуги? Для кого произведен продукт?

4. Экономический рост. Незанятость и неполное использование ресурсов. Изменение количества и качества ресурсов. Современные производственные альтернативы и будущий рост.

5. Возможные модели экономических систем. Традиционные системы. Командные системы. Рыночная экономика. Смешанная экономика.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Чем обусловлено наличие общих проблем экономического развития? Ограниченность ресурсов и относительный характер ограниченности ресурсов общества. Как понимать безграничность потребностей индивида и общества?

2. Кривая производственных возможностей. Цикличность экономического развития и кривая производственных возможностей. Что означает полное и эффективное использование ресурсов? Кривая производственных возможностей в экстремальных условиях экономического развития.

3. Основные экономические проблемы, стоящие перед любым обществом. Взаимосвязь основных экономических проблем.

Литература

Амбарцумов АЛ., Стерликов Ф.Ф. 1000 терминов и понятий рыночной экономики: Справочное учебное пособие. - М., 1993.

Борисов Е.Ф., Петров АЛ., Стерликов Ф.Ф. Экономика. Справочник. Учебное пособие. - М., 1997.

Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф. Экономика: 100 вопросов - 100 ответов. Учебное пособие. - М., 1999.

Доманова А.В., Жак СВ., Стерликов Ф.Ф. Экономика. Компьютерное моделирование. Учебник. - Ростов-на-Дону, 1999.

Глава 3. Рыночная организация хозяйства как экономическая система

Камаев В.Д. и колл. авт. Практическое пособие к семинарским занятиям по экономической теории. - М., 1998.

Канторович Л.В., Горстка А.В. Оптимальные решения в экономике. - М., 1972.

Леонтьева Е. Взаимодействие административного аппарата и хозяйственной системы в Японии // МЭиМО. 1989. № 1.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. - М., 1992.

Малышев П.А., Стерликов Ф.Ф. Законы экономической жизни. - М., 1991.

Маршалл А. Принципы экономической науки. - М., 1993.

Милоков А.И., Сенчагов В.К. Шведская модель: третий путь развития // ЭКО. 1992. № 2.

Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. - М., 1972.

Нуреев Р.М. Основы экономической теории: Микроэкономика: Учеб. для вузов. - М., 1996.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. - М., 1992. Гл. 1, 2.

Самуэльсон П. Экономика. - М., 1992.

Тойнби А.Дж. Постигание истории. - М., 1991.

Фишер С, Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - М., 1993. Гл. 1-3. Экономическая школа. - СПб., 1993. Т. 1. Вып. 1.

Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. профессор В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. - М., 2000.

Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.Д. Камаева. - 6-е изд. - М., 1999.

Энциклопедия рынка. Многотомный пятиязычный словарь - справочник. Термины - эквиваленты - дефиниции - регистры. Ред. колл. издания: Б.Г. Дякин, Ф.Ф. Стерликов, Н.Г. Тулупова. Т. 1. - Банки. Страхование. - М., 1994. Т. 2. - Биржи. Финансовая отчетность. - М., 1995. Т. 3. - Глобальный бизнес. Интеллектуальная и промышленная собственность. - М., 1996.

Глава 3. РЫНОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

§ 1. Объективные причины возникновения рыночной организации хозяйства

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 экономических благах. Ограниченность ресурсов может быть

в известной степени преодолена лишь при условии роста производительности труда, т.е. увеличения выпуска разнообразных потребительских благ в единицу времени. 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.

- **Разделение труда и специализация трудовых функций**

Разделение и специализация труда - это относительное обособление людей для выполнения конкретных видов работ в узкой отрасли деятельности для более производительного использования специфических различий, свойственных всем видам ограниченных ресурсов. Разделение труда, в каких бы масштабах оно ни осуществлялось, вызывает соответствующее увеличение производительности труда. Отделение друг от друга различных профессий и занятий вызывалось именно этим преимуществом.

Преимущества разделения труда были слишком очевидны и использовались еще в древнейших формах примитивного общинного хозяйства. Результаты разделения труда для хозяйственной жизни в целом легче всего уяснить, если проследить его в какой-либо конкретной отрасли экономической деятельности людей. Но в любой отрасли прогресс в развитии производительности труда, прирост количественных и качественных результатов по изготовлению разнообразных благ явились прежде всего следствием разделения труда и специализации различных видов человеческой деятельности.

Разделение труда экономически выгодно даже при отсутствии естественных или приобретенных различий в квалификации работников и используемых ими ресурсов. Каждый работник, специализируясь на какой-либо одной операции, совершенствует технические приемы работы, благодаря чему, *во-первых*, возрастает производительность труда, *во-вторых*, ускоряется технический прогресс. Упрощение функций разделенного труда облегчает введение механизации, исключает дублирование операций и орудий труда, способствует экономии на масштабах производства.

Результаты разделения и специализации труда тем более впечатляющи, если они основываются на различиях в способностях и талантах людей. В этом случае разделение и специализация работ сами вызывают и усиливают присущие ресур-

сам специфические различия, ускоряя рост производительности труда и качество выполнения работ.

В условиях разделения труда лишь малая доля потребностей каждого человека может быть удовлетворена продуктом его собственного труда. Значительно большую их часть он удовлетворяет обменом производимых продуктов своего труда на продукты труда других людей, в которых он нуждается. Именно в этом смысле принято считать разделение труда одной из объективных причин возникновения рынка и присущих ему отношений обмена.

- **Обмен экономических благ. А. Смит,- принцип «невидимой руки»**

Разделение труда, как известно, может существовать без обмена, но отношения обмена не возникли бы без общественного разделения труда и специализации всех видов ресурсов, обеспечивая эволюцию экономической системы в целом. Например, традиционная общинная система с ее натуральным хозяйством решала для себя вопросы потребления на примитивном уровне экономической выживаемости. Ресурсы труда и земли, а также производимые здесь продукты являются общинной собственностью и предназначаются исключительно для использования (потребления) в рамках общины. Несмотря на то, что в хозяйстве такого типа существует внутриобщинное разделение труда, его продукты служат совместному потреблению, а не обмену. По этой причине нет и не может быть основы для возникновения рыночных отношений. Если производимые в рамках общины продукты и даже возможные их излишки не подлежат обмену или продаже - эволюция экономических отношений, развитие и трансформация их в рыночную систему практически невозможны.

Закрытая для товарообмена общинная система с ее традициями уравнительного распределения продуктов существует и до настоящего времени у отдельных народов Азии, тропической Африки, австралийских аборигенов, малых островных государств и проживающих там племен. Сохранение традиционных общинно-племенных принципов и неразвитость экономических отношений обмена служит причиной примитивного способа производства (добычи средств существования), ограниченного потребления и сохранения практически первобытного состояния культуры и развития.

Получить многообразные продукты узкоспециализированного труда можно лишь путем рыночного обмена. Обменивая

одни продукты на другие, люди наиболее полно удовлетворяют свои разнообразные потребности. В этом смысле рынок не является результатом чьей-либо мудрости: он возникает как процесс обмена продуктами труда людей, способных каждый по отдельности производить весьма небольшое. В результате выполнения работником только одной, частичной трудовой операции благодаря обмену можно потреблять многообразные продукты труда других людей. В результате усиливаются экономические взаимосвязи членов общества.

Самые несхожие между собой виды труда и их результаты оказываются взаимопользны. Различные продукты посредством обмена составляют общую массу, из которой каждый человек может выбрать себе то, что ему необходимо, предложив в обмен продукты своего труда. Не будь возможности такого обмена, каждому человеку приходилось бы выполнять множество работ для удовлетворения минимальных и лишь самых насущных индивидуальных потребностей. Нетрудно представить, насколько замедлился бы в этом случае экономический прогресс и развитие цивилизации.

Рыночный обмен - это процесс заинтересованного сопоставления затрат труда, воплощенного в товаре: оценка его количества и качества, признания затрат уместными и полезными, взаимовыгодными и эквивалентными. В рыночном процессе обмена любой человек скорее достигнет своей цели, если предложит продукт своего труда другим людям. По выражению А. Смита, принцип и смысл подобного обмена выглядит примерно так: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе».

Именно таким путем люди получают друг от друга максимум потребительских благ, преодолевая ограниченность ресурсов разделением труда и обменом своих узкоспециализированных продуктов. Желаемого результата они достигают вовсе не потому, что благосклонно относятся друг к другу, а потому, что соблюдают свои интересы и признают права на вознаграждение труда других участников обмена. В рыночной системе принято полагаться не на чувства людей, а на их рационализм. И говорить им следует не о собственных нуждах и потребностях, а лишь об их выгодах и интересах. Таков принцип рыночных взаимосвязей, где никто не стремится к тому, чтобы зависеть от благоволения своих граждан, поскольку через товарообмен на условиях взаимной выгоды каждый работоспособный человек получит столько продуктов, сколько сам предложит для потребления другим.

Участники рыночного обмена отнюдь не ставят цель содействовать общественной пользе. Они даже не сознают, что способны ей содействовать. Участники обмена продуктами собственного труда имеют в виду лишь свой собственный, индивидуальный интерес, преследуют лишь свою экономическую выгоду. При этом «невидимая рука» направляет их к цели, которой они совсем не руководствовались в своих действиях. Преследуя собственные экономические интересы, люди зачастую более действенно служат интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремятся служить им.

Наблюдая развивающуюся рыночную систему более 200 лет тому назад, А. Смит отметил важную особенность, которую можно было бы выразить следующими словами: «Я не слышал, чтобы сильно преуспевали те люди, которые осуществляют обмен продуктами своего труда только ради общественной пользы»¹.

- **Частная собственность и рыночная организация хозяйства**

Для возникновения рыночных отношений важную роль играет наличие или отсутствие традиционного права частной собственности на экономические ресурсы и прежде всего ресурсы земли и орудий труда для обособленного хозяйствования. В большинстве стран эволюция общинных экономических отношений и возникновение классической рыночной системы связаны именно с традициями частной собственности на землю как ресурс хозяйствования. Сохранение этих традиций всегда и во всех странах сопровождалось экономическим противостоянием между общинным и другими формами мелкого землепользования и развивающейся государственностью. Право выхода из общины с частным земельным наделом позволяло бывшему общиннику создать обособленное хозяйство, развитие которого было бы невысказимо без обмена производимыми в нем продуктами. Такое обособленное хозяйство могло экономически существовать лишь благодаря обмену производимых продуктов, т.е. будучи первоначально мелкотоварным, но уже развивающимся рыночным хозяйством. В различные

¹ См.: *Smith Adam*. The Wealth of Nations. New York. Modern Library, Inc. P. 423. Первоначально работа издана в 1776 г. В тексте русского перевода работы А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» многие главы приведены с сокращениями и точный перевод принципа «невидимой руки» в рыночном процессе представлен не полностью.

эпохи человеческой истории мелкотоварные хозяйства создавали наибольший экономический импульс для формирования рыночной системы с ее классическими признаками и механизмами конкуренции, равновесия и свободного ценообразования.

Разрушение традиций частной собственности на землю разрушало и саму рыночную систему. Примером тому служит прерванная эволюция развитой рыночной экономики начала XX в. и замена ее в некоторых странах командно-административной системой. В данном случае при развитом общественном разделении труда была экспроприирована (устранена) частная собственность на землю, капитальные факторы производства и любые другие экономические ресурсы обособленного хозяйствования. Посредством национализации в той или иной форме практически все ресурсы были превращены в обобществленную, общенародную (государственную) собственность. Производимые продукты также становились общественной собственностью. Поскольку рыночные механизмы обмена были уничтожены, распределение производимых благ для индивидуального потребления осуществлялось через государственную торговлю по централизованно установленным ценам. Государство из единого центра управляло распределением потребительских продуктов и производственных ресурсов.

Распределение производственных ресурсов осуществлялось без купли-продажи, т.е. по каналам централизованного государственного снабжения, различных отраслей, в зависимости от приоритетов развития, определяемых также государственными органами.

Экономическая система подобного типа просуществовала десятки лет в восточно-европейских странах, бывшем СССР и сохраняется до настоящего времени на Кубе, в социалистической КНДР и частично в некоторых других странах. Отличительной особенностью стран с подобной экономической системой выступают: тотальная дефицитность потребительских рынков; технологическая отсталость всего производства, в особенности потребительских продуктов для населения; ориентация ресурсного распределения на военные потребности.

Практика показала, что обеспечить главный принцип обобществленной системы «каждому - по потребностям» при естественной ограниченности ресурсов командными методами обмена и распределения благ невозможно. К началу 90-х годов XX в. практически во всех странах обобществленная командно-административная система распалась. Это произошло еще

и потому, что в странах с частной собственностью на экономические ресурсы и развитой рыночной системой принципы обмена продуктов труда и гарантии благосостояния народов оказались более справедливыми и реалистичными.

Не вдаваясь в подробный анализ достоинств, недостатков и причин провала командно-административной системы (их оценку сделает время), отметим, что ее опыт, по крайней мере, приумножает альтернативы, увеличивает возможности выбора для будущего человечества.

Современным вариантом рыночной системы, обеспечивающим социальное благополучие наиболее развитых стран и рост богатства народов, служит смешанная экономика. Ей свойственны свои достоинства и недостатки, уравнивая которые она прошла через стихию кризисов перепроизводства, социальные потрясения и достигла впечатляющего экономического подъема. Основу ее современной организации составляют два «начала»: рынок и государственное регулирование. Она модифицирована к национальным особенностям хозяйствования практически всех развитых стран, их достаточно сложных экономических и социальных проблем. Устойчивость, гибкость, способность к трансформациям - это свойства и характеристики, привлекающие закономерный интерес к экономическим системам подобного типа.

§ 2. Альтернативные издержки и проблема общественного выбора

Обращаясь к изучению особенностей рыночной системы, зададимся вопросом о том, что следует вкладывать в понятие «рынка». В общих чертах это понятие известно любому человеку, осуществляющему какие-либо покупки. В то же время понятие рынков более масштабно и многопланово. Происходящие здесь изменения интересуют и затрагивают огромное количество людей, в том числе и таких, кому, казалось бы, нечего искать и терять в этой сложной системе.

Привести краткое и однозначное определение рыночной системы сложно прежде всего потому, что это не застывшее, раз и навсегда данное явление, а процесс эволюции экономических отношений людей по поводу производства, обмена и распределения продуктов труда и ресурсов, поступающих в индивидуальное и производственное потребление.

Рынок представляет собой универсальную систему использования ограниченных ресурсов.

Только эта система создает условия для их эффективного использования.

- **Ограниченность ресурсов и проблема экономического выбора**

Этот очевидный факт еще и сегодня не является бесспорным для многих людей, требующих продолжения революционных переворотов, а в прошлом веке он выглядел лишь предметом фундаментальных научных теорий. О некоторых из этих теорий следует хотя бы вкратце напомнить, тем более, что их возникновение совпало по времени, но принципиально различалось по содержанию и выводам. Речь идет, например, об идеях альтернативных издержек и общественном выборе, обоснованных двумя крайне различающимися авторами: Ф. Визером и К. Марксом.

Ограниченность ресурсов не позволяет производить все виды потребительских благ, в которых нуждаются люди.

Ограниченность свойственна ископаемым, капиталу, знаниям и информации о технологиях производства. Так, ограниченность ресурса труда проявляется в том, что человек как работник способен производить только какой-либо один вид продукта, работать только в одной отрасли. Однако его потребности не могут быть удовлетворены одной разновидностью продукта, который он производит. Его потребности, как и потребности всех людей, исчисляются миллионами наименований потребительских благ. Но ни один человек, только вследствие физиологических пределов своего организма, не может одинаково эффективно трудиться даже в течение одних суток. Это возможно лишь в рамках определенного количества часов рабочего дня. Любая отрасль может испытывать потребность в трудовых ресурсах, а общество - в продуктах их труда. Но занятость каждого трудоспособного человека в одной отрасли исключает возможность его одновременной занятости во всех остальных.

В каждый данный момент времени количество любых ресурсов представляет собой величину фиксированную. Применение практически всех, в особенности первичных, ресурсов (труда, земли, капитала) в какой-либо одной отрасли исключает возможность их применения в какой-либо другой. Например, ресурсы земли ограничены не только в смысле естествен-

ных планетарных пределов земной суши или географически обозначенных территорий отдельных государств. Земле свойственна ограниченность в том смысле, что каждый ее участок в одно и то же время может использоваться либо в аграрном секторе, либо в добывающей промышленности, либо для строительства.

❑ **Идея альтернативных издержек Ф. Визера**

Идея альтернативных издержек принадлежит Фридриху Визеру, обозначившему ее в 1879 г. как идею использования ограниченных ресурсов и положившему начало критике затратной концепции, содержащейся в трудовой теории стоимости.

Суть идеи Ф. Визера об альтернативных издержках состоит в том, что реальная стоимость любого произведенного блага есть недополученные полезности других благ, которые могли бы быть произведены с помощью ресурсов, использованных для уже выпущенных благ. В этом смысле альтернативные издержки - это издержки отвергнутых возможностей. Ф. Визер определял ценность ресурсных затрат в выражении максимально возможной отдачи от производства. Если слишком много будет произведено в каком-то одном направлении, меньше может быть произведено в другом, и это будет ощущаться сильнее, чем выигрыш от перепроизводства. Удовлетворяя потребности возрастающим выпуском одних товаров и отказываясь от дополнительного количества других, приходится уплачивать за осуществленный выбор соответственно возрастающую цену от неполученных выгод и отвергнутых возможностей. Таков смысл идеи альтернативных издержек, получивших название «закона Визера» в теории маржимализма.

Вопрос о том ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить в теории маржимализма приобретает практический смысл ответственности за выбор той или иной альтернативы. Право выбора приоритета среди альтернатив — это одновременно и обязанность возмещения альтернативных издержек, уплаты возрастающей цены за отвлечение ресурсов на одни приоритеты и отказ от других.

Для маржимализма, и Ф. Визера в частности, была неприемлема социалистическая идея, как идея общественного выбора экономической системы, которая обеспечивала бы эффективное распределение ограниченных ресурсов. Маржиналисты предлагали не революцию, а реформирование существующей рыночной системы для устранения ее социальных противоречий.

- **Альтернативные издержки и командно-административная система**

Как известно, в командной системе выбор приоритетов из всех возможных альтернатив был исключительным правом государства. Ограниченные экономические ресурсы распределялись преимущественно ради идеологического постулата демонстрации превосходства обобщественной модели экономики. Принцип «кто не работает - тот не ест» способствовал вовлечению в производство практически всего трудоспособного населения. Земля, ископаемые и капитальные ресурсы расточались в несметных масштабах, таланты ученых направлялись на поиск новейших военных технологий и продуктов. При этом социальные отрасли финансировались по «остаточному» принципу. Абсолютно все потребительские продукты были дефицитны и подлежали распределению либо по очереди, либо по различным административным (явным и неявным) каналам. Этот порядок был по существу «ценой» достижения целей мнимого благополучия обобщественной командной экономики. Альтернативные издержки такого выбора, т.е. отказа от выпуска требуемого количества потребительских товаров (пищи, одежды, бытовой техники, автомобилей, жилья, компьютеров, книг, спортивных и туристических товаров, бытовых и социальных услуг и т.д.), выразились в тотальных дефицитах. Альтернативные издержки подобного выбора государство полностью «переложило» на все общество и каждого потребителя в отдельности, сполна оплативших расточительство ресурсов собственным недопотреблением.

В конечном итоге экстенсивная эксплуатация ресурсов достигла своего естественного предела ограниченности и «цена», уплачиваемая за выбор государством такой альтернативы развития, возросла до размеров, не подлежащих возмещению. Когда расширенное воспроизводство стало невозможно даже в отраслях, выпускающих средства производства, разрушилась сама командно-административная система экономики.

- **Рыночная организация и ее механизмы. Частное предпринимательство**

Выбор решений, относящихся к проблеме ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить, издержки такого выбора, а соответственно и альтернативные издержки рыночной организацией «перекладываются» на частное предпринимательство. В этом случае «ценой» риска за сделанный выбор выступает либо

прибыль, либо убытки. По существу они и выступают предпринимательской оплатой использования части ограниченных ресурсов общества для производства и предложения разнообразных благ. Если предлагаемые блага не пользуются спросом и не удовлетворяют потребности общества, они не будут куплены потребителями и издержки предпринимательского выбора не будут возмещены. При отсутствии покупательского спроса убытки предпринимателя - это невозмещенные экономические ресурсы, которые он оплатил собственными деньгами. Кроме того, сделав неправильный выбор о том, ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить, частный предприниматель не имеет практически никакой возможности «переложить» издержки своего ошибочного выбора на общество и потребителей, не желающих покупать произведенные им товары. Правда, издержки здесь все же будут иметь место, поскольку уже произошла затрата ограниченных ресурсов общества на никому не нужный продукт. Но эта затрата по крайней мере возмещена, оплачена личными деньгами неудачливого предпринимателя, и альтернативные издержки становятся в значительной степени его личными издержками. Реальные ресурсные потери сведены здесь к определенной величине, которая выступает своего рода «платой» за неправильный выбор, на который не следует в дальнейшем расходовать ограниченные производственные ресурсы общества.

Только потребительский спрос, факт оплаты цен предложения служит свидетельством рационального выбора альтернатив использования ограниченных ресурсов общества на производство необходимых ему благ.

В рыночной системе предпринимательский риск выступает своего рода катализатором проб и ошибок, способом последовательных приближений к равновесию цен и выбора о том, ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО следует производить. Эту триаду проблем предприниматель решает лишь в том случае, если совпадают:

- его предложение и потребительский спрос;
- цены благ и издержки их выпуска.

На вопрос «**ЧТО производить?**» могут ответить только потребители фактом оплаты собственными деньгами произведенных благ. Оплатив цену выпущенных благ, потребители возмещают издержки ресурсов и «подтверждают» целесообразность данного производственного выбора. Уплаченные деньги попадают к предпринимателю и частично становятся его

прибылью за удачный выбор, частично направляются на оплату вновь привлекаемых ресурсов на новый производственный выпуск. Оплачиваемые предпринимателем ресурсы превращаются в доходы собственников этих ресурсов. Если он использует ресурсы земли, недвижимости или ископаемые сырьевые ресурсы, то собственники этих ресурсов получают доходы в форме ренты и (или) арендной платы. Если для производства он привлекает капитальные ресурсы, он оплатит либо их рыночную цену, либо процент по лизингу, выступающий формой дохода собственника капитальных ресурсов (техники, оборудования, машин). Наконец, если предприниматель привлекает ресурсы труда рабочих и специалистов, он выплачивает им заработную плату или иные формы денежного вознаграждения за труд, интеллект, квалификацию.

Вопрос **«КАК производить?»** также решается путем риска и предпринимательского выбора. Конкуренция производителей диктует необходимость обеспечить: массовость выпуска; минимизацию ресурсных затрат на единицу продукции; эффективность технологий (качество труда и техники); совершенствование потребительских свойств выпускаемых изделий. Выстоять в конкуренции цен товаров и получить прибыль можно, только снижая издержки при сохранении высоких стандартов качества и эффективности производства.

Ответ на вопрос **«ДЛЯ КОГО производятся разнообразные блага?»** зависит от платежеспособности потребителей, определяемой их доходами от труда, интеллектуальной собственности, собственности на землю, недвижимость, капитальные активы, ценные бумаги, денежные вклады, трансфертные и иные выплаты от государства. Проблема **«ДЛЯ КОГО производить»** содержит важную социальную «компоненту» в случае низкой платежеспособности потребителей. Однако эта проблема решается не рыночной системой, с присущими ей принципами и механизмами, а распределительными функциями государства.

§ 3. Кругооборот благ и доходов

Современная экономика - это постоянное движение массовых потоков благ, денег и доходов, перемещающихся навстречу друг другу. Эти потоки перемещаются с целью взаимного обмена. Если их количественные и качественные параметры совпа-

дают и соответствуют потребностям людей - обмен состоится. Одни участники процесса обмена получают необходимые им товары, а другие - денежный эквивалент этих товаров, доход от продажи произведенных и доставленных потребителям товаров. Состоявшийся обмен не означает, что процесс завершился. Он прошел лишь одну, хотя и весьма важную стадию для того, чтобы дать импульс потоку товаров, денег и доходов. Ведь в товарных потоках перемещаются потребительские блага повседневного спроса людей и капитальные товары, ресурсы производственного назначения, необходимые для изготовления новых продуктов индивидуального спроса. Непрерывность и масштабность этих процессов может продолжаться лишь при условии, когда им противостоят не менее масштабные потоки денежных доходов, сформировавшиеся в относительно обособленные рынки денег и ценных бумаг. По существу это единый поток, но каждый вид товаров - это относительно обособленный рынок.

Рынки потребительских благ и рынки капитальных ресурсов, рынки денег и ценных бумаг в реальной практике существуют достаточно автономно. Но они тесно связаны между собой: всякий сбой в одном из них немедленно скажется на процессах другого. Движение на рынках потребительских и капитальных товаров может полноценно функционировать лишь при условии обслуживания их соответствующими информационными системами, технологиями, рынками труда, фондовыми рынками (ценных бумаг), денежными рынками.

Независимо от того, в товарной или денежной форме циркулируют потоки, - все они суть доходы. Они могут рассматриваться в качестве потока доходов, которые подлежат законному контролю, распределению и перераспределению, формируя еще одну относительно автономную систему - систему финансов.

Поток благ, денег, доходов, переплетающийся в едином экономическом процессе, представляется настолько сложным, что, казалось бы, люди должны жить в неуверенности и под угрозой неминуемого хаоса. Однако в этой действительно сложной системе имеется определенный порядок. Экономика функционирует подобно системе с автоматическими стабилизаторами или встроенными механизмами координации.

Решая задачи со многими экономическими переменными, рынок беспристрастно и жестко осуществляет отбор ресурсов и способов производства. Для одних участников рыночной системы требования этого отбора оказываются непомерными,

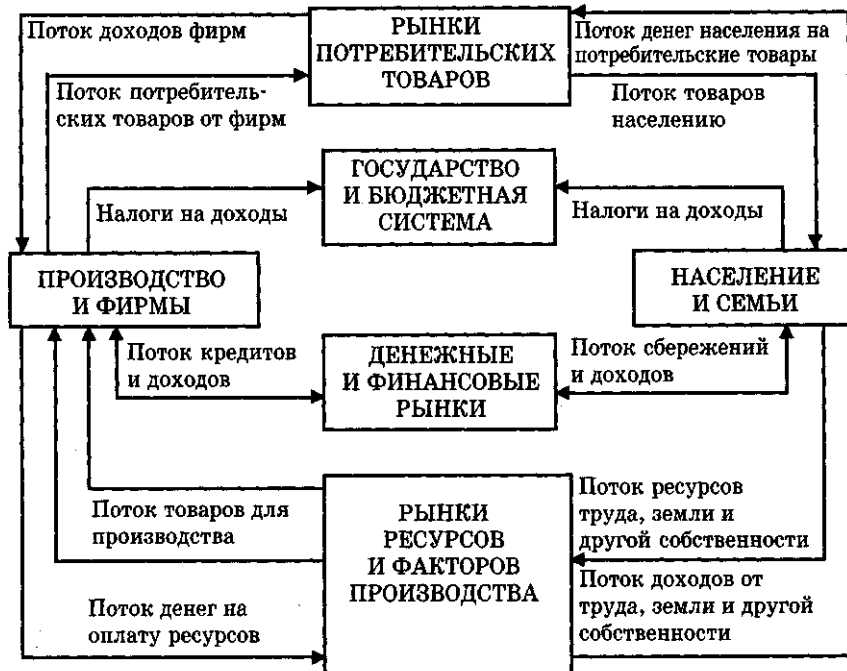


Рис. 3.1. Рыночный кругооборот благ и доходов

и они выбывают из «игры» по причине убытков и банкротства. Экономический успех, прибыли других участников свидетельствуют об удачно выбранных производственных решениях, способах роста и направлениях деятельности. Этот своеобразный естественный отбор в экономике, независимо от того, одобряют или не одобряют его отдельные люди, позволяет сохранять саморегулируемость в движении потоков товаров, доходов и денег (рис. 3.1).

§ 4. Рыночные механизмы: цены и конкуренция

Рыночная система функционирует, *во-первых*, как механизм учета многочисленных решений, принимаемых собственниками товаров, денег и доходов. *Во-вторых*, рыночная система одновременно выступает и механизмом осуществления этих решений в процессе движения потоков товаров и денежных доходов.

- **РЫНОК И ЦЕНЫ**

Собственники, производители и потребители в рыночной системе «общаются» на языке цен, прибылей и убытков и с его помощью решают общие для всей экономики проблемы: ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить. Механизм формирования цен - это процесс взаимодействия производителей и покупателей товаров, предложения и спроса. Цена представляет собой денежное выражение стоимости любого товара, ресурса или услуги. Она уравнивает их предложение и спрос, диктует количество и качество, уровень затрат при выпуске и технологии собственно выпуска. Если на рынке количество какого-либо товара превышает спрос на него, то цена снижается, нормируя предложение. Высокие цены служат сигналом недостаточного предложения, и производство недостающих товаров увеличивается до того момента, когда наступит равновесие спроса и предложения. Излишек тех или иных товаров на рынке вынуждает их собственников снижать цены, чтобы продать, а снижение цен - непререкаемое свидетельство того, что выпуск этих товаров следует сократить. Такой механизм ценового равновесия спроса и предложения способен регулировать все рынки, определять цену потребительских товаров, капитальных ресурсов, земли и недвижимости. Даже различные виды человеческого труда, интеллекта, знаний, образования и квалификации имеют свою цену, именуемую «заработной платой». Рынок земли, недвижимости и капиталов - это сфера рынков экономических ресурсов, факторов производства. Каждый вид ресурса имеет свою цену и при наличии спроса и использования их в производстве приносит их владельцам доходы в виде ренты на землю, арендной платы от недвижимости, процентов (прибыли) на капитал. «Монархом» здесь являются деньги: они выступают в форме доходов и опосредуют движение товарных потоков в виде потребительских благ и производственных ресурсов; наконец, именно деньги в ценовой форме обеспечивают сбалансированность всех экономических потоков. Ведь в этих потоках все имеет цену и соизмеряется в деньгах. Движение цен, их повышение или снижение - это уникальный способ коммуникации. Он без каких-либо затрат, издержек и необычайно быстро распространяет информацию, важнейшие сведения, необходимые для людей в мире экономики. Оперативная, обширная и в то же время компактная информация, содержащаяся в ценах, свидетельствует о дефицитности или переполненности рынков

товаров и ресурсов. Уровень рыночных цен содержит более чем полную информацию об издержках производства любого товара или ресурса, об их качестве и количестве, о технологиях выпуска и перспективах на будущее.

Именно рыночные цены выступают или вознаграждением за трудовые усилия или успехи в предпринимательстве, или беспощадным наказанием за неудачный выбор или просчет в экономических решениях. Цена зачастую оказывается единственным арбитром и свидетелем убытков и банкротства. Независимо от того, нравится это кому-то или вызывает много отрицательных эмоций, но цены, деньги и определяемые ими доходы выступают наиболее сильной и безальтернативной мотивацией человеческого поведения в мире экономики.

- **Рыночная конкуренция**

Как и ценообразование, конкуренция является «собирабельным», многосложным процессом регулирования потоков товаров, денег и доходов. В этой связи ее чаще всего отождествляют с борьбой «фурий частного интереса». Основанием для суждений такого рода служит то, что в данной формуле воплощена мотивация экономического поведения людей в рыночной системе. Однако это далеко не полная характеристика конкуренции. «Рынок» и «конкуренция» в значительной степени синонимы: одно без другого не существует. Более того, содержание конкуренции раскрывается в понятиях «конкурентного» и «неконкурентного» рынков. Конкуренция или конкурентный рынок – это невозможность влияния на уровень цены ни одним из многочисленных участников рыночного процесса: попытка повысить цену завершается невозможностью продать товары, а искусственное снижение цен приносит убытки и затрудняет возмещение издержек. На конкурентном рынке ни один покупатель или продавец не способен повлиять на спрос и предложение таким образом, чтобы, изменяя количество товаров, повышать их цену и собственные доходы. Масштабность, массовость и насыщенность рыночных потоков такова, что любой его участник представляет по существу мизерную долю любого товара или дохода, так что влиять на цены или на количественные параметры потоков практически невозможно. В этом смысле конкуренция выступает своеобразным регулирующим механизмом рынка. Препятствий для вступления в этот процесс или выхода из него не существует. Они определяются чисто экономическими факторами конкурентно-

способности: наличием (или отсутствием) возможностей для снижения издержек производства, применением более совершенных технологий, улучшением качества работ, продуктов, услуг.

В этом смысле справедливо классическое утверждение о том, что только рыночная конкуренция может быть процессом открытия новых возможностей, которые без обращения к ней оставались бы неиспользованными в экономике. Только этот процесс позволяет открыть новые и более дешевые товары и способы их производства, более прогрессивные технологии и способы обслуживания. В конкурентном процессе успех может быть обеспечен лишь тому его участнику, кто сумеет обнаружить едва обозначенные контуры новых технологий производства, потребность в новых продуктах, использует не замеченную другими разницу между нынешними ценами факторов производства и будущими ценами товаров, которые могут быть произведены с их помощью. Участники конкуренции постоянно решают своеобразную дилемму: либо приложить огромные усилия, чтобы «вписаться» в виражи прогресса и опередить тех, кто добился успехов, либо смириться с потерей доходов. В этом одна из причин неприязни людей к рынку и конкуренции.

Действительно, этот процесс содержит и разрушительный импульс, поражая прежде всего неэффективные, не способные к соревнованию виды экономической деятельности. Тем самым создается своеобразное экономическое принуждение, так как необходимо постоянно поддерживать высокую деловую активность, искать новые возможности роста и совершенствования.

- **Парадокс конкуренции. Неконкурентный рынок. Монополия**

Своеобразным парадоксом экономического противостояния выступает возможность перерождения конкуренции в свою противоположность - монополию. Успех в конкурентном противостоянии, экономические прибыли, технические новшества и растущие масштабы выпуска при снижающихся издержках - вот главные слагаемые монопольного захвата ведущих позиций в отрасли и на рынках сбыта. Внешним проявлением неконкурентной ситуации выступает первоначально расширение масштабов, а затем контроль объема предложения с помощью рыночных цен, принудительно устанавливаемых в интересах монополиста.

Неконкурентные рынки формируются также в форме так называемых «естественных монополий». Это относится к рынкам уникальных сырьевых ресурсов, собственность которых монополизирована в руках государства или частных владельцев. Рынками естественных монополий выступают также такие отрасли, как коммунальное хозяйство, энергетические системы, отрасли связи и т.п., где конкуренция нецелесообразна и цены устанавливаются по принципу «социальной целесообразности».

Все виды неконкурентных рынков, монополий или тенденции к монополизации выступают объектом особого - антимонопольного - регулирования со стороны государства, что будет рассмотрено в соответствующей главе.

§ 5. Несовершенства рыночной организации и функции государства

Представленная в данной главе модель рыночной организации хозяйства лишь первое приближение к пониманию того, как функционируют его важнейшие механизмы. Более того, в реальной действительности даже тех стран, где эта модель традиционна и функционирует несколько столетий, она не считается идеальной. Любое описание рыночной организации служит своеобразным эталоном, к которому должна стремиться реальная экономика, идеология которой не ограничивает прав экономической свободы и инициативы людей, выбора ими сферы приложения труда в соответствии с вознаграждением.

Главным мотивом экономического поведения людей в мире экономики был и остается личный доход. В этом смысле рыночная организация хозяйства оказалась наиболее приспособленной для сочетания личных и общественных экономических интересов.

Однако она способна функционировать лишь при наличии определенных условий, создаваемых государством. К ним относятся:

- законодательное определение прав собственности на экономические ресурсы и механизмов их осуществления;
- защита свободы индивидуального выбора людьми той или иной сферы приложения труда, знаний, опыта, интеллектуальной и иных форм собственности в сферах, разрешенных законом;

- гарантия приоритетов личных интересов и экономической мотивации законного получения доходов в соответствии с результатами хозяйственной деятельности;

- использование конкурентного механизма цен, прибылей и убытков, ограничение монопольных тенденций как в государственном, так и в негосударственном секторах экономики;

- осуществление социальной политики защиты населения с низкими доходами;

- поддержание стабильности, эффективного и устойчивого роста хозяйственных единиц как в государственном, так и в негосударственном секторах экономики.

Вмешательство государства в экономику необходимо также в тех случаях, когда по различным причинам рыночная конкуренция и свободное ценообразование неуместны, не достигают цели или не дают удовлетворительного решения существующих проблем. Примером могут служить сферы совокупного социального или муниципального потребления (общественный транспорт, охрана общественного порядка, оборона, обслуживание таких крупных инфраструктурных систем, как энергетика, водоснабжение, связь и т.д.).

§ 6. Выбор экономической организации: критерий эффективности

Существует ли критерий, с помощью которого можно было бы осуществлять выбор обществом экономической организации, совершенствовать и повышать ее эффективность?

Ответ на этот вопрос имеет свою длительную историю. Так, более 270 лет назад российский автор И.Т. Посошков в своей «Книге о скудости и богатстве» (1724 г.) пытался обосновать необходимость совершенствования отечественной экономики. Обозначенные И.Т. Посошковым идеи во многом предвосхитили содержание российских реформ Петра Первого.

Спустя более полувека, в 1776 г., был опубликован главный труд А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», который также посвящен идее поиска более совершенной и богатой экономической системы в период первоначального накопления капитала в Англии.

Поиск эффективной организации экономики и сегодня не утратил своей актуальности. Он затрагивает страны не только

с реформируемой, но и развитой, вполне преуспевающей в данный момент экономикой. Ряд выдающихся современных исследователей, ищущих ответ на вопрос об эффективности экономической системы, представляет, например, Нобелевский лауреат 1991 г. Роналд Коуз с его идеей транзакционных издержек.

- **Критерий выбора - уровень транзакционных издержек**

Поиск критериев выбора обществом экономической организации связан с определением уровня или оценкой общественных издержек, требующихся для создания и функционирования ее структур. Издержки, которые несет общество при выборе экономической системы, организационных форм, размеров и типов предприятий и фирм, Р. Коуз называет «транзакционными». Уровень этих издержек у фирм различного типа неодинаков. В любой экономической организации с развитыми товарными взаимосвязями фирмы вынуждены расходовать средства на поиск и обработку информации о ценах и технологиях, на заключение контрактов и их юридическое оформление, на контроль за их исполнением и т.д. Эти издержки могут быть скрыты от стороннего наблюдателя, но участники экономического процесса вынуждены считаться с ними, так как размеры подобных издержек нередко способны превысить экономический эффект от них и заблокировать возможность осуществления взаимосвязей в целом. Это относится как к частным фирмам, работающим на принципах самоуправления, так и к государственному сектору и регулированию фирмами, не имеющими хозяйственной и коммерческой самостоятельности.

Функционирование органов государственного регулирования экономикой, в особенности если оно всеобъемлюще, обходится обществу чрезвычайно дорого. Подтверждением этому служит государственное регулирование командно-административной экономикой, где изначально была недопустима хозяйственная самостоятельность фирм и их самоуправление.

Длительное время считалось, что государственное управление экономикой обходится обществу почти «даром» и не требует каких-либо существенных издержек. Но координация экономики из единого центра оказалась исключительно дорогостоящей, и цена возрастала одновременно с ростом масштабов системы хозяйствования. В конечном итоге оказалось, что подобными методами вообще невозможно решать важнейшие сугубо экономические задачи.

В настоящее время нет достаточно точных данных для сопоставления транзакционных издержек самоуправляемых фирм и идентичных фирм, деятельность которых регулировалась из единого центра. Задача подобного подсчета, анализа и сопоставления еще никогда не ставилась ни в одной стране. Начавшиеся исследования показывают, что дороговизна функций государственного регулирования даже в странах с развитой рыночной организацией ставит под сомнение правомерность чрезмерных надежд на экономическую эффективность такого регулирования.

В будущих экономических моделях право на существование могут получить лишь такие организационные формы и структуры, которые по уровню транзакционных издержек окажутся дешевле, потребуют меньше затрат для получения одного и того же результата. Сопоставление результата с затратами может дать представление об эффективности экономической организации любого масштаба. Сравнительная оценка транзакционных издержек позволила бы искать способы их сокращения. Как отмечает Р.Коуз, только дороговизна организации и функций координации способна устранить конкурентный ценовой механизм самоуправления, если он окажется дороже. И наоборот, в той мере, в какой государственное регулирование хозяйственной деятельности фирм позволяет экономить транзакционные издержки, рыночные механизмы саморегулирования должны вытесняться или ограничиваться.

ВЗГЛЯДЫ У. ДЖЕВОНСА, К. МЕНГЕРА, О. БЁМ-БАВЕРКА,
Л. ВАЛЬРАСА, В. ПАРЕТО, ДЖ.Б. КЛАРКА, А. МАРШАЛЛА

Неоклассическое направление экономической мысли (У. Джевонс, К. Менгер, О. Бём-Баверк, Л. Вальрас, В. Парето, Дж.Б. Кларк, А. Маршалл - 70-е гг. XIX в. - 30-е гг. XX в.).

Основоположники и сторонники неоклассического направления в экономической науке выступали за свободу частного предпринимательства. Они выдвигали на первый план исследование микроэкономических проблем. По их мнению, только стихийный рынок способен установить «правильные» цены на товары и услуги, а через цены - «здоровые» пропорции производства. Считали, что буржуазное государство должно гарантировать неприкосновенность частной собственности и прибыли, обеспечивать устойчивость денег, соблюдение «правил конкуренции». Вмешательство государства может вызвать нарушение равновесия, снижение экономической эффективности.

ТРАДИЦИИ РОССИЙСКОЙ РЫНОЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА: ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗРУШЕНИЕ

Полнокровная рыночная организация хозяйства в России была подготовлена экономическими реформами второй половины XIX в. К числу важнейших из них относится аграрная реформа 1861 г. П.А. Столыпина. Позднее последовали реформы в промышленности; преобразовался российский транспорт; были проведены жесткие протекционистские меры в области внешней торговли. Экономические преобразования завершила знаменитая денежная реформа царского министра финансов С.Ю. Витте в 1895—1897 гг. Она была последним аккордом и «общим знаменателем» проведенных преобразований в российской экономике.

Так, основу денежной реформы составляло существовавшее тогда законодательство, по которому Банк мог выпустить лишь 600 млн руб. кредитных билетов с 50% золотым содержанием. Вся превышающая этот уровень эмиссия должна была обеспечиваться золотом на 100%. Столь жесткая эмиссионная политика превратила российский рубль в одну из самых весомых валют мира. Золотой запас государства в то время превысил наличную бумажную массу денег на 21%.

В России сформировался рынок со всеми классически присущими ему признаками равновесной системы: он не дробился на автономные сегменты, был целостным, свободным по ценообразованию и конкурентным. Саморегулирование рынка было прямым следствием отсутствия монополизма, в том числе и со стороны государства. Обмен носил эквивалентный характер, цены возмещали издержки, а издержки соответствовали конечному результату, обеспечивая устойчивые доходы хозяйствам. Денежная система поддерживала классическое равновесие спроса и предложения с понижающей тенденцией в ценообразовании.

С начала 1900 г. и до первой мировой войны производительность в сельском хозяйстве повысилась на 34%, в промышленности - на 62%, на транспорте - на 51%, в строительстве - на 49%, в торговле - на 41%. В целом национальный доход России вырос на 39%.¹

Российский экономический бум вместе с рыночной системой начала разрушать инфляция военного времени (1914 г.). Методы противодействия инфляционной стихии еще не были известны, и распад рынка оказался столь же классическим, как и его формирование. Эквивалентный обмен сменился государственным внеэкономическим принуждением, непременным следствием которого стало появление «черного» рынка. Жесткое государственное ценообразование, впервые проявившееся как продовольственная разверстка на поставку продукции государству в натуральном объеме по ценам «в обрез», не только не остановило инфляцию, но разрушило производство и финансы царской системы, созданной министром Витте. Несколько позже, когда российское Временное правительство ввело еще и монополию на хлебную торговлю, рыночная система распалась.

В советский период попытка возродить российскую рыночную систему относится к эпохе нэпа. Крупномасштабное преобразование

¹См.: *Либерман Я.* Денежные аспекты экономической политики. // Вопросы экономики. 1989. № 6. С. 35.

финансов и денежного обращения, отмена продразверстки и развитие свободной торговли оказались единственно уместными мерами ленинского правительства, которые остановили инфляцию и необычайно быстро восстановили равновесную рыночную систему. Экономический рост, который последовал за этими мерами, был впечатляющим свидетельством первой и единственной в советский период попытки возродить экономическую славу России. Нэповская модель возрожденного рынка слишком очевидно подтверждала правомерность экономического выбора для советской хозяйственной системы. Однако, как известно, к началу 30-х годов был сделан совсем иной выбор: военный коммунизм, постепенно трансформируемый в командно-административную систему. Вытеснение рынка, отмирание денег, дефляционное ценообразование сталинского правительства скрывали репрессии и экономическое принуждение. Коммунистическое распределение и обмен строились на принудительных ценах и безналичном обращении в производственно-инвестиционном секторе обобществленной экономики. Преобладание безналичного денежного обращения позволяло жестко ограничивать эмиссию и демонстрировать мнимое отсутствие инфляции и экономического роста.

Поддерживать видимость экономического благополучия приходилось за счет нарастающего бюджетного дефицита и стагфляции вплоть до начала 60-х годов, когда Н.С. Хрущев вынужден был согласиться на проведение конфискационной денежной реформы в 1961 г. На непродолжительное время бюджетный дефицит исчез, но неподдающаяся никаким мерам стагфляция потребовала новых реформ в 1964-1965 гг. с рестрикционными мерами финансовых платежей в бюджет и расширением денежного стимулирования труда. При уже разбухшем инвестиционном секторе премирование труда еще больше обнажило узость потребительского рынка. Для сокращения дефицитов был взят курс на развитие добывающей промышленности, экспорт ее продукции и импорт потребительских товаров, а также предприняты попытки заимствования технологий экономически развитых стран мира.

Советские передовые рубежи по добыче нефти и газа, выплавке стали и выпуску тракторов оказались новым камуфляжем ресурсного расточительства, выдаваемого пропагандой за расцвет развитого социализма. Уже в начале 70-х годов кредитная экспансия поглощала 90% прироста национального дохода, а в 80-х годах денежное обращение практически вышло из-под контроля, так как эмиссия сравняла темпы инфляции и темпы экономического прироста реального продукта. Тотальный кризис пришелся на начало 90-х годов и отмечен новыми попытками возродить российскую рыночную систему хозяйствования.

Вопросы для повторения

1. Как связана проблема ограниченности ресурсов с возникновением и эволюцией рыночной системы хозяйствования? Распространяется ли проблема ограниченности ресурсов на российскую экономику?

2. Кто автор и в какой работе содержится идея принципа «невидимой руки», направляющей экономические интересы участников процесса обмена товаров?

Раздел I. Основные понятия экономической теории

3. Актуален ли принцип «невидимой руки» для рыночной организации таких стран, как США, Япония, Германия, Россия?

4. В чем, на ваш взгляд, выражается специфика экономического поведения участников рыночного обмена товаров?

5. Какие функции выполняет рынок? Чего больше в рыночной организации: хаоса и анархии или автоматизма и саморегулирования? Для ответа используйте рис. 3.1.

6. Можно ли рассматривать рыночную организацию как систему со многими переменными? Можно ли представить это по-иному? Аргументируйте ваши доводы «за» и «против».

7. Как вы понимаете термин «альтернативные издержки», «транзакционные издержки»? Имеют ли они место в общинном хозяйстве, командно-административной экономике, рыночной экономике?

8. Какую функцию в рыночной организации выполняют цена и конкуренция?

9. Что вам известно о хронологии возникновения и причинах разрушения рыночной организации хозяйства в России?

10. Назовите важнейшие функции государства по регулированию рынка. Раскройте содержание этих функций.

Примерный план лекции

1. Объективные причины возникновения и условия существования рыночной организации хозяйства: законы ограниченности ресурсов, общественное разделение труда и обмен.

2. Схема рыночных взаимодействий в экономике: кругооборот благ и доходов.

3. Важнейшие рыночные механизмы: ценообразование и конкуренция.

4. Невершенства рыночной организации хозяйства и регулирующие функции государства.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Рыночные принципы решения проблем ограниченности ресурсов. Разделение труда и обмен.

2. Условия функционирования рыночной организации хозяйства: государственное законодательство; частная собственность и предпринимательство.

3. Конкурентные и неконкурентные рынки.

4. Особенности рыночной организации хозяйства в России: возникновение и разрушение рынка.

Литература

Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Пер. с англ. — М., 1979.

Емцов Р.Г. и другие. Макроэкономика. — М., 1995.

- Капелюшников Р.И.* Философия рынка Ф. Хайека // МЭиМО. 1989. № 12.
- Лившиц А.Я.* Введение в рыночную экономику. - М., 1991.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Полн. собр. соч. 2-е изд. - М., 1960.
- Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. - М., 1992. Т. 1, 2.
- Маршалл А.* Принципы политической экономии. - М., 1983. Т. 2. Кн. 5. Гл. 15.; Т. 3. Кн. 6. Приложение 6.
- Милль Дж. С.* Основы политической экономии. — М., 1980. Т. 3.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика. - М., 1992. Ч. 1. Гл. 1.
- Пигм.* Экономическая теория благосостояния. - М., 1989. Т. 1.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., 1962. Кн. 1.
- Фридман и Хайек о свободе. / Пер. с англ./Под ред. А. Бабица. САТО., 1985.
- Хайек Ф.* Конкуренция как процедура открытия / МЭиМО. 1989.
- Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение. - М., 1992.

Глава 4. ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

• Революция в теории стоимости

Теория предельной полезности заложила основы нового научного подхода к проблеме оптимального решения при использовании ограниченных ресурсов. Впервые в экономической теории был использован принцип предельности, который стал применяться в прикладных экономических науках. Центр тяжести в экономическом анализе был перенесен с главенства затрат на конечные результаты. Произошла революция в теории стоимости. И, наконец, экономическая теория впервые приняла в качестве исходного момента субъективную мотивацию экономического поведения индивида, т.е. повернулась лицом к человеку - производителю и потребителю.

§ 1. Стоимость - фундаментальная проблема экономической науки

Стоимость, а точнее ценность, относится к числу фундаментальных проблем экономической науки. Это объясняется глубиной и кругом рассматриваемых вопросов. На основе теории стоимости определяются цели и мотивы деятельности экономических субъектов, выбираются варианты распределения эконо-

номических ресурсов и доходов, функционирует процесс рыночного обмена. Таким образом, теория стоимости - это фундамент, на котором строится теоретическая конструкция экономического организма.

- **Английская классическая политэкономия**

Первый весомый вклад в разработку теории стоимости внесла экономическая школа, получившая название «английская классическая политэкономия». Ее представителями являются У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. Дальнейшее развитие их взгляды получили в трудах К. Маркса. Стоимость признавалась классической школой как единственная исходная категория экономического анализа, от которой, как на схеме генеалогического древа, вырастают другие категории. Английская классическая политэкономия выдвинула теорию трудовой стоимости, которая определяет стоимость материальных благ и источник доходов затратами труда в процессе производства.

Так, У. Петти принадлежит высказывание: «Труд есть отец богатства; а природа - его мать». Однако У. Петти еще не освободился от влияния меркантилизма. Его теория стоимости основана на стоимости денег. У. Петти считал, что то количество денег, которое можно получить за продукт, определяет его стоимость, причем определяет не прямо через затраты труда, а опосредованно, через затраты на производство денег - серебра и золота. Стоимость создает не всякий труд, а тот, который затрачен на производство серебра (денег).

Стоимость, по А. Смицу, определяется затраченным трудом, причем труд является всеобщим мерилем стоимости. А. Смит отмечал равнозначность всех видов так называемого «производительного труда» и подчеркивал, что стоимость определяется затраченным трудом не одного конкретного человека, а средним для данного уровня развития производства. Рассматривая проблему ценообразования, А. Смит выдвинул два положения. Цена товара, по А. Смицу, *во-первых*, определяется затраченным на него трудом; *во-вторых*, складывается из затрат труда, прибыли, процента на капитал, земельной ренты, т.е. определяется издержками производства.

Д. Рикардо считал труд единственным конечным основанием цен. По его теории, меновая стоимость товаров (т.е. отношение количеств товаров в обмене) была прямо пропорциональна количеству труда, затраченного на их производство, и обратно

пропорциональна производительности труда. В качестве измерителя затрат труда Рикардо определил рабочее время. Уточнением позиции А. Смита является положение, что в стоимости товаров следует учитывать не только труд, затрачиваемый непосредственно на их производство, но и труд овеществленный, затраченный на изготовление капитальных товаров (орудий производства).

- **Теории факторов производства**

После работ А. Смита и Д. Рикардо в экономической науке господствующее положение занимали так называемые «теории факторов производства». Основные представители этих теорий - французский экономист Ж.Б. Сэй и английский экономист Дж.Ст. Милль.

Согласно их взглядам, создание стоимости, *во-первых*, связывалось не с функционированием одного какого-либо фактора производства (например с трудом), а с несколькими факторами. Поскольку основных факторов производства насчитывалось три: труд, капитал (точнее, вещественные элементы капитала) и земля, - то в большинстве теорий факторов производства создание стоимости приписывалось всем этим трем факторам. *Во-вторых*, стоимость рассматривалась как слагаемое из доходов. Доходы, в свою очередь, рассматривались как порождение соответствующих факторов производства. *В третьих*, в качестве основных доходов в большинстве случаев принимались: заработная плата, предпринимательский доход, процент и рента.

- **Теория трудовой стоимости**

В середине XIX в. теория трудовой стоимости сводилась к следующим основным положениям.

1. Стоимость блага бывает временная (рыночная) и постоянная (естественная). Последняя является центром, вокруг которого колеблется и к которому стремится первая.

2. Рыночная стоимость определяется спросом и предложением. При этом спрос, в свою очередь, зависит от рыночной стоимости.

3. Естественная стоимость по-разному определяется для невоспроизводимых и свободно воспроизводимых товаров. В первом случае (сюда же относятся и монопольные ситуации) она

зависит от ограниченности блага. Во втором (преобладающем) - от величины издержек производства товара и его доставки на рынок.

4. Издержки производства состоят из заработной платы и прибыли на капитал и определяются в конечном счете количеством затраченного труда.

Таким образом, в классической модели средний уровень цен (естественная стоимость) определяется в производстве и задается издержками. Предложение же товара определяется спросом, складывающимся при данной цене. Классической теории были присущи противоречивые и требующие выяснения положения. *Во-первых*, для любого общества возможность безграничного увеличения производства, из которой исходит «теория издержек», нереальна. *Во-вторых*, остались не изученными истинные факторы, определяющие спрос на товары. *В-третьих*, дуализм классической теории стоимости (совершенно разные объяснения для свободно воспроизводимых и невозпроизводимых благ) не давал покоя ученым, стремящимся создать стройную и всеобъемлющую теорию, раскрывающую сущность ценности (стоимости).

- **Теория предельной полезности**

Представители новой экономической концепции - теории предельной полезности - в качестве исходного явления при определении стоимости избрали отношение человека к вещи, субъективную оценку индивидуумом полезности различных благ.

§ 2. Основоположники и предшественники маржиналистской революции

- **Революция в теории стоимости**

В последней трети прошлого века в теории стоимости произошли поистине революционные события. Революцию осуществили англичане Уильям Стенли Джевонс, Альфред Маршалл, австрийцы Карл Менгер, Фридрих фон Визер и Ойген фон Бём-Баверк, швейцарец Леон Вальрас, американец Джон Бейтс Кларк, швед Кнут Вихсель. С их именами в первую очередь связано создание и развитие принципиально нового подхода к решению вопроса о ценности - теории предельной

полезности. Этот новый подход получил название «маржиналистской революции» (*marginal* - в пер. с англ. - предельный).

Суть маржиналистской революции заключалась в следующем. *Во-первых*, в теорию стоимости был внесен новый принцип оценки благ - на основе их субъективной полезности для конкретного потребителя. *Во-вторых*, был использован принцип предельности, что заключалось в переходе от анализа совокупных и средних величин к анализу предельных, т.е. дополнительных величин. *В-третьих*, переход к анализу последовательных изменений предельных величин открыл дорогу применению в экономической теории математических методов и способствовал прогрессу экономического анализа.

Предшественником нового субъективного направления в теории стоимости, а также родоначальником широкого применения математических методов в экономической теории был О. Курно (1801-1877), автор книги «Исследования математических принципов в теории богатства» (м38). Опираясь на анализ функциональных зависимостей, О. Курно сформулировал понятие экономического равновесия, впервые дал формулу: $D = F(p)$, где D - спрос, p - цены. Он показал, что спрос является функцией цены.

На первом этапе маржиналистской революции преобладала австрийская школа. Взгляды видных представителей австрийской школы весьма тесно связаны и дополняют друг друга. Так, Менгер разработал основы теории предельной полезности применительно к индивидуальным актам обмена. Визер, которым был введен в обиход сам термин «предельная полезность», использовал эту теорию для оценки стоимости издержек производства. Бём-Баверк развил далее взгляды своих предшественников. Формирование цен на рынках потребительских товаров австрийская школа определяла субъективными оценками отдельных индивидуумов в отношении предельной полезности соответствующих товаров. Эти субъективные оценки назывались «субъективной стоимостью» (или «ценностью») и из них «выводились объективные стоимости» («или ценности»), т.е. меновые пропорции, которые складывались на рынке. Важной особенностью австрийской школы является последовательный субъективизм: все категории экономической науки австрийцы стремились вывести только из отношения экономического субъекта к вещи, его предпочтений, ожиданий, познаний.

§ 3. Предельная полезность как революционная идея в теории стоимости

- **Стоимость и маржинализм**

Теория предельной полезности - основная часть учения, получившего название «маржинализм». Возникновение теории предельной полезности привело к революционным изменениям в теории стоимости. Главные идеи маржинализма состоят в следующем. *Первое* - неприемлемо определение стоимости затратами труда (или труда, земли и капитала). *Второе* - стоимость (ценность) блага определяется величиной полезного эффекта, получаемого индивидуумом от его потребления, т.е. предельной полезностью блага. *Третье* - стоимость рассматривается как субъективная категория, отражающая индивидуальные оценки полезности благ конкретными потребителями. *Четвертое* - введено понятие предельной величины, и на основе этого разграничены совокупная и предельная полезность благ. *Пятое* - стоимость труда и капитала, а следовательно, и издержки производства определяются как производные от стоимости (предельной полезности) потребительских товаров.

Представители теории предельной полезности исходили из того, что анализ экономических процессов следует начинать с изучения потребностей людей, с поиска критерия полезности благ. Под «полезным эффектом благ» понимается удовлетворение, которое получают люди от их потребления, т.е. полезность благ определяется их способностью удовлетворять какие-либо потребности человека.

Теория предельной полезности рассматривает не полезность потребительских благ вообще, а ту конкретную полезность, которую эти блага способны принести данному индивиду. Например, если потребитель *A* приобретает товар *X*, то он делает это для удовлетворения каких-то своих нужд, т.е. товар *X* имеет определенную полезность для *A*. Когда потребитель покупает последовательно единицы товара *X* (например книги), то каждая новая покупка будет увеличивать полезность, получаемую *A* от товара *X*. Сумма полезностей всех приобретенных единиц товара *X* (положим, 5 книг) называется «общей или совокупной полезностью» (total utility - *U*) товара *X* (в нашем случае - 5 книг). Если *A* приобретает еще одну единицу товара *X* (6-ю книгу), то общая полезность возрастет на величину, которую называют «предельной полезностью» (marginal utility - *MU*). Иными словами, предельная полезность - это полезность, равная

приращению общей полезности при увеличении потребления товара на одну дополнительную единицу.

- **Робинзон и экономика**

Новая теория стоимости учла необходимость разграничения совокупной и предельной полезности благ. Такое разграничение позволило научно объяснить знаменитый «парадокс Смита». Его суть заключается в следующем: если стоимость зависит от полезного эффекта, то почему блага, имеющие в жизни человека наивысший полезный эффект (например вода, хлеб, не говоря уже о воздухе), ценятся, как правило, весьма низко или вообще не имеют стоимости, тогда как блага, польза которых, с точки зрения естественных потребностей индивида, не вполне очевидна (бриллианты и т.п.), имеют очень высокую ценность? Смит не нашел решения этого парадокса и потому апеллировал к затратам. Вслед за ним так же поступили Рикардо, Маркс, Милль и другие.

Маржинализм нашел иное решение «парадокса Смита». Действительно, вода ценится в нормальных условиях значительно ниже бриллиантов, но так бывает только тогда, когда речь идет об удовлетворении конкретной, не очень острой (в нормальных условиях) потребности с помощью, допустим, одного литра воды, сравнительно с удовлетворением конкретной потребности посредством одного бриллианта. Если же представить себе весь запас пресной воды в мире, противостоящий всему мировому запасу бриллиантов, первый будет иметь бесконечно более высокую ценность, чем последний.

В таком разграничении совокупной полезности блага (т.е. полезности всего запаса или всего доступного данному индивиду количества блага) и его предельной полезности (т.е. полезности последней единицы из этого запаса или из этого доступного количества) - важнейшее концептуальное новшество, привнесенное в теорию стоимости.

Теорией предельной полезности для анализа оценки удовлетворения потребностей использовались разные методы и уровни абстракции. На первом этапе анализа они использовали метод «робинзонады». Этот метод позволяет проводить исследование в максимально «чистом виде», до принятия во внимание процессов обмена и специфических общественных форм хозяйствования. Затем исследование переходит на другую ступень, в анализ включаются товаропроизводители, вступающие в процесс обмена.

Для того чтобы рассмотреть понятие предельной полезности в его первоначальном виде, воспользуемся хрестоматийным методом «робинзоны». Представим себе одинокого Робинзона на скалистом острове с источником пресной воды. Предположим, что ежедневно Робинзону нужно 3 л воды для утоления жажды и приготовления пищи. Еще 12 л ему нужно на мытье, стирку и поливку огорода. Всего Робинзон использует ежедневно 15 л пресной воды. Допустим, что источник дает ежедневно 100 л воды. Следовательно, 85 л воды являются лишними. Какова же будет для Робинзона ценность 1 л воды? Она будет равна нулю, так как, использовав 1 л, он сохранит нетронутыми 99, а это по-прежнему намного больше, чем ему необходимо. Предположим, что в результате засухи источник дает лишь 15 л воды в день. Робинзон все еще полностью удовлетворяет свои потребности, но теперь утрата даже 1 л воды сопряжена для него с некоторыми потерями. Чем больше будет высыхать источник, тем ощутимее будут для Робинзона потери каждого литра воды.

Ценность единицы какого-либо блага определяется степенью важности той потребности, которая удовлетворяется с помощью этой единицы. Первая единица (литр) воды в нашем примере имеет бесконечно высокую ценность (и соответственно бесконечно высокую ценность имеет весь запас воды как некое умозрительное целое). Весьма высокую ценность имеют и несколько последующих единиц, но затем ценность все новых и новых литров воды начинает убывать.

Вместе с тем совершенно очевидно, что выпитый литр воды ничем не отличается от оставшегося. Поэтому нельзя выделить в отдельную категорию и придать бесконечно высокую ценность именно тому единственному литру, который спасает Робинзона от мучительной жажды. Одинаковые единицы блага не могут иметь разную ценность, ибо каждая единица может быть легко замещена другой.

- **Ценность и предельная полезность**

Итак, ценность определяется субъективной предельной полезностью последней единицы имеющегося в наличии блага. Если благо имеется в изобилии, то, сколь бы ни была велика его совокупная полезность, полезность последней единицы будет равна нулю, и, поскольку безразлично, какую именно единицу считать последней, нулю будет равна полезность любой единицы. Данное благо, в терминологии Менгера, будет неэкономическим. Если совокупная полезность всего

количества блага (например бриллиантов) не столь велика, то ограниченность их количества приводит к тому, что последняя единица ценится достаточно высоко, это благо приобретает экономический характер и ценность (стоимость).

Изложенное позволяет сделать вывод: в своем самом первоначальном виде стоимость есть не что иное, как потребительская оценка относительного полезного эффекта данного вида экономического блага для конкретного индивидуума.

- **Стоимость (ценность) - общественное явление**

Нужно учесть, что, *во-первых*, блага не падают с неба, а производятся с использованием труда и других ресурсов, и, *во-вторых*, что в развитой хозяйственной системе стоимость носит общественный, а не индивидуальный характер. Происходит рыночное согласование индивидуальных оценок. Выведение общественной предельной полезности блага рынок осуществляет по принципу равнодействующей оценок разных индивидуумов. Эта равнодействующая складывается стихийно, под воздействием стремления каждого участника обмена к максимальному удовлетворению своих потребностей. При наличии значительного числа участников обмена цена, при которой может состояться обмен, оказывается заключенной в значительно более узкие границы, чем при изолированном обмене между двумя индивидами. И чем больше участников обмена (каждый из которых приносит на рынок свои собственные субъективные оценки), тем уже эти границы, и в конечном счете ряд субъективных ценностей сходится к единой, общественной, рыночной ценности блага.

§ 4. Закон убывающей предельной полезности. Измерение величины полезности

- **Первый закон Госсена**

Пусть потребитель приобретает товар *A*. Зададимся вопросом: одинакова ли предельная полезность каждой единицы товара *A*? Иными словами, получает ли потребитель равное приращение общей полезности при потреблении любой единицы товара *A*? Степень полезного эффекта благ зависит от их ограниченности, возможности воспроизведения. Человек нуждается не вообще в данном благе, а в определенном его

количестве. Полезность каждой новой единицы блага зависит от уже имеющихся у него подобных единиц. Потребность в новых единицах блага с увеличением их числа постепенно насыщается. Поэтому по мере увеличения потребления каждой новой единицы блага степень насыщения увеличивается, а полезность каждой следующей единицы блага убывает. Например, удовлетворение от первого выпитого стакана воды больше, чем от второго или третьего. Следовательно, полезность третьего и четвертого стаканов воды меньше, чем первого и второго в данный конкретный момент для отдельного индивида. Четвертый стакан воды может оказаться для него просто ненужным.

Если потребление остальных товаров не меняется, то по мере насыщения потребности в товаре А удовлетворение от потребления последующей единицы этого товара падает, т.е. предельная полезность каждой последующей единицы товара А снижается. Данная устойчивая и постоянно повторяющаяся взаимосвязь и взаимозависимость экономических явлений получила название «закона убывающей предельной полезности». Первоначально данный закон был сформулирован как «закон насыщения потребностей» немецким экономистом Госсеном (1810-1858) в работе «Развитие законов Человеческого взаимодействия». В экономической литературе он получил название «Первого закона Госсена». Для большинства товаров этот закон действует со второй или третьей единицы товара, т.е. по мере приобретения очередных единиц данных товаров их предельные полезности начинают снижаться. В отдельных случаях на начальных этапах потребления какого-то товара предельная полезность может возрасти. Например, в жаркий день удовлетворение, получаемое от второго стакана воды, как исключение, может превосходить удовлетворение от первого.

Но возникает вопрос: как же так, человек каждый день ест хлеб, но не чувствует, чтобы по мере его потребления степень удовлетворения хлебом падала? Ошибочность такого взгляда состоит в том, что здесь неверно определен объект оценки: нас интересует полезность хлеба, потребленного за день, т.е. его общая дневная полезность, а не полезность хлеба вообще. О предельной полезности можно будет вести речь только в том случае, если изменится дневное потребление хлеба, т.е. общая дневная полезность изменится. Например, если Вы потребляете 200 г хлеба в день, то можно утверждать, что увеличение дневной нормы на 100 г (с 200 до 300 г) принесет меньшее удовлетворение, чем предыдущее повышение (со 100 г до 200 г).

- **Измерение величины полезности**

Все точки зрения по поводу измерения полезности можно объединить в две группы. Одни экономисты используют так называемый «кардиналистский подход». Они пытаются ввести различные количественные единицы измерения полезности – денежные, специальные, например ютиль (от англ. «utility» – полезность). Другие экономисты используют ординалистский подход (от нем. «Die Ordnung» – порядок). Они полагают, что поскольку категория предельной полезности носит сугубо субъективный характер, т.е. для каждого отдельного потребителя полезность любого товара теоретически всегда индивидуальна, то ее невозможно измерить. С их точки зрения, целесообразно ввести «ординальную, т.е. порядковую» величину полезности, с помощью которой можно выяснить, уменьшилась или увеличилась степень удовлетворения потребности. Полезность обладает свойством порядковой измеримости, когда альтернативные товары могут быть ранжированы. Выбирая, потребитель присваивает первый ранг товару с большей для него полезностью. Затем идет второй, третий и другие ранги. Рассмотрим пример количественного измерения полезности в единицах, которые называются «ютили». Для количественного измерения полезности предполагается, что каждый потребитель имеет в своей голове некий измеритель полезности – «пользомер», который позволяет измерить, насколько потребитель удовлетворен. В табл. 4.1 представлена предельная полезность яблок для потребителя X. Совокупная полезность определяется сложением совокупной полезности первой единицы (далее второй и т.д.) и предельной полезности следующей единицы.

Таблица 4.1

Измерение предельной полезности яблок с помощью ютилей

Единица продукта	Предельная полезность - MU (ютили)	Совокупная полезность - U (ютили)
Первая	10	10
Вторая	6	16
Третья	2	18
Четвертая	0	18
Пятая	-5	13

Итак, совокупная полезность, например, трех яблок определяется как $10 + 6 + 2 = 18$ ютилей или совокупная полезность двух яблок плюс предельная полезность третьего яблока, т.е. $16 + 2 = 18$ ютилей.

В данном примере прослеживается закон убывающей предельной полезности. Он начинает действовать с первого яблока. Каждая следующая единица обладает все меньшей полезностью по сравнению с предыдущей.

Попытки кардиналистов решить вопрос об измерении предельных полезностей имели мало успеха. В теории предельной полезности XX в., сделавшей своим основным содержанием проблему выбора потребителя, преобладающим стал ординалистский подход. Одним из его основоположников является итальянский экономист В. Парето.

В. Парето (1848-1923) исследовал проблему предельной полезности с иных позиций, чем представители австрийской школы и ранние экономисты-математики. Он рассматривал предельную полезность не как единственное основание цен, а как лишь один из факторов, который через свое влияние на спрос воздействует и на изменение цен. В учение о предельной полезности Парето ввел ряд новых моментов. Если А. Маршалл считал еще возможным измерение предельных полезностей, то Парето выдвинул тезис о невозможности абсолютных измерений предельной полезности и предложил перейти к оценке предпочтений одних товаров по сравнению с другими (или одних комбинаций товаров по сравнению с другими комбинациями товаров), выводимых из эмпирических фактов товарного обмена. В качестве орудия такого анализа им были предложены «кривые безразличия».

Широкое распространение идеи ординализма получили после появления работ английского экономиста Дж. Хикса - «Стоимость и капитал» (1939) и «Ревизия теории спроса» (1956). Дж. Хикс, подобно В. Парето, считал необходимым отказаться от абсолютного измерения предельных полезностей и сконцентрировать внимание на предпочтении одних товаров другим. В. Парето и Дж. Хикс исходили из наличия у потребителя определенной субъективной шкалы предпочтений. В случае с двумя товарами эти предпочтения принимают форму «кривых безразличия».

- **«Кривые безразличия»**

При значительных изменениях количества обоих товаров можно составить множество их комбинаций («наборов»). Все эти комбинации в зависимости от степени предпочтения их потребителем можно разбить на отдельные группы. Комбинации, входящие в одну группу товаров, равнозначны для потребителя и на графике объединяются единой «кривой безразличия» (название подчеркивает, что потребитель безразличен к выбору комбинаций, составляющих эту кривую). Зато значение отдельных групп неравноценно для потребителя. Поэтому «кривые безразличия», построенные для разных групп товаров, будут иметь различное значение на шкале предпочтений потребителя. В настоящее время преобладает ординалистский подход.

Нахождение равновесия для потребителя у ординалистов так же, как и у кардиналистов, сводится к нахождению максимума полезности, хотя и не в виде абсолютной предельной полезности, а лишь в виде отношений предельных полезностей друг к другу, выраженных в форме шкалы предпочтений.

§ 5. Максимизация общей полезности

- **Правило максимизации полезности**

Денежный доход индивида ограничен. Поэтому потребитель будет соизмерять полезность покупаемой продукции и свой бюджет. Задача потребителя - найти такую комбинацию продуктов, которая в рамках бюджета обеспечивала бы для него максимальную полезность. На выбор потребителя влияет не только величина предельной (добавочной) полезности, содержащейся в следующих единицах, например, продукта *A*, но и от скольких долларов (следовательно, от скольких единиц альтернативного товара *B*) ему придется отказаться ради приобретения этих дополнительных единиц товара *A*. Например, вы предпочитаете посещение кафе с предельной полезностью в 36 ютилей просмотру кинофильма, предельная полезность которого для вас составляет 24 ютили. Но если посещение кафе стоит 12 долл., а билет в кино - 6 долл., то выбор будет сделан в пользу кино. Почему? Потому что предельная полезность в расчете на затраченный доллар составит 4 ютили в случае просмотра кино ($4 = 24 : 6$) и лишь 3 ютили в случае посещения

Раздел I. Основные понятия экономической теории

кафе ($3 = 36 : 12$). Вывод: чтобы добавочные (предельные) полезности товаров, продаваемых по разным ценам, были сравнимы между собой, необходимо рассматривать предельные полезности в расчете на один затраченный доллар. Отношение MU/P показывает величину предельной полезности в расчете на 1 долл.

Пример (табл. 4.2). Комбинация продуктов А и В, максимизирующая полезность при доходе в 10 долл. Продукт А: цена = 1 долл. Продукт В: цена = 2 долл.

Таблица 4.2

Единицы продукта	А		В	
	Предельная полезность (ютилы)	Предельная полезность на 1 долл.	Предельная полезность (ютилы)	Предельная полезность на 1 долл.
Первая	10	10	24	12
Вторая	8	8	20	10
Третья	7	7	18	9
Четвертая	6	6	16	8
Пятая	5	5	12	6
Шестая	4	4	6	3
Седьмая	3	3	4	2

В какой последовательности и в какой комбинации должен купить потребитель товары А и В, чтобы максимально полезно использовать свои 10 долл.?

Сначала следует потратить 2 долл. на покупку товара В, так как первая его единица имеет предельную полезность в расчете на 1 долл. 12 ютилей. Затем первую единицу А и вторую В. Итак, 5 долл. мы уже потратили. Смотрим дальше. Покупаем третью единицу товара В (предельная полезность на 1 долл. = 9). На оставшиеся 3 долл. покупаем вторую единицу товара А (предельная полезность на 1 долл. = 8) и четвертую - товара В (предельная полезность на 1 долл. = тоже 8). Комбинация товаров, максимизирующая полезность для данного потребителя, достигается при покупке 2 единиц товара А и четырех единиц товара В.

Потребитель максимизирует полезность путем выбора такого потребительского набора, удовлетворяющего бюджетному ограничению, при котором отношения предельной полезности к цене одинаковы для всех благ. В этом состоит Второй закон Госсена.

Максимальная полезность при покупке продуктов достигается в том случае, если бюджет будет распределен таким образом, что каждый последний доллар, затраченный на приобретение каждого вида продуктов, принесет одинаковую предельную (добавочную) полезность.

Правило максимизации полезности может быть представлено в виде формулы:

$$\frac{MU \text{ товара } A}{\text{Цена товара } A} = \frac{MU \text{ товара } B}{\text{Цена товара } B}.$$

Введем обозначения: цены товаров P_x, P_y, P_z ; предельные полезности товаров - MU_x, MU_y, MU_z .

Тогда правило максимизации примет вид:

$$MU_x/P_x = MU_y/P_y = MU_z/P_z.$$

- **Максимизация полезности и благосостояние**

Весомый вклад в решение проблемы измерения и максимизации полезности внес А. Маршалл. Теория благосостояния Маршалла, предполагая постоянную предельную полезность денег, позволила измерить полезность благ с точностью до общего множителя, что воплощено в известном правиле максимизации полезности. В «Математическом приложении П» к своим «Принципам экономической науки» Маршалл характеризует условия равновесия при потреблении товара x как $MU_x = P_x * MU_n$. В применении ко всем товарам это дает закон равенства отношений предельных полезностей к ценам:

$$MU_x/P_x = MU_y/P_y = MU_z/P_z = MU_n.$$

MU_n Маршалл называет «предельной полезностью денег», придавая деньгам роль общего множителя, делающего предельные полезности сравнимыми.

Принцип максимизации, используемый для анализа поведения потребителя при распределении определенного дохода во время покупок, применялся и в других экономических концепциях, поскольку имеются общий принцип и методы анализа. Общий принцип - это упорядоченный перебор ряда допустимых состояний, выражаемый соответствующими значениями максимизируемого показателя. Этот показатель может быть полезностью, прибылью или продуктом в натуральном выражении. Оптимальное состояние достигается при максимально возможном значении данного показателя.

- **Принцип равенства предельной нормы замещения**

Общим является и основной метод анализа - это метод уравнивания предельных значений: если определенное количество чего-либо распределяется между несколькими конкурирующими способами применения, то среди возможных распределений существует некоторое «эффективное», когда каждая единица делимого распределена так, что выгода перемещения ее к одному из способов будет в точности равна потерям из-за отвлечения ее от другого способа. Относим ли мы это к распределению фиксированного дохода между некоторым числом потребительских благ, или фиксированных выплат между некоторым числом производственных факторов, или данного количества времени между трудом и досугом, - метод везде остается одним и тем же. Кроме того, одним из условий достижения максимизации при решении проблемы распределения является действие закона убывающей отдачи (в том числе и полезности) единиц делимой величины при передаче их одному-единственному способу потребления.

В теории поведения потребителя оптимальное состояние достигается, когда потребитель распределил свой доход при покупке таким образом, чтобы уравнились предельные полезности каждого доллара; закон убывающей предельной полезности обеспечивает существование такого оптимума. На уровне фирмы оптимальный результат достигается, когда уравниваются предельные физические продукты на каждый доллар стоимостной оценки фактора производства. И закон убывающего предельного продукта играет ту же роль. Оба примера представляют собой практическое применение общего принципа, который можно назвать «принципом равенства предельной нормы замещения».

§ 6. Эволюция теории предельной полезности

- **Теория неоклассического синтеза**

Возникновение и развитие теории предельной полезности в 70-80-е годы XIX в. относится к первому этапу маржиналистской революции. Второй этап маржиналистской революции начинается в 90-е годы XIX в. На этом этапе формируется так называемая «неоклассическая экономическая теория», которая превращает маржинализм в стройное учение.

Теория предельной полезности заложила лишь фундамент учения, которое получило название «неоклассического экономического анализа». Для того чтобы завершить построение всего учения, необходимо было соединить полезность с общественными издержками, создать общую теорию сопоставления результатов и затрат. Лишь после создания этого к новой теории пришло всеобщее признание и возникла так называемая «вторая (новая) классическая ситуация» в экономической теории (под первой имеется в виду ситуация времен А. Смита и Д. Рикардо). Наибольший вклад в создание новой классической ситуации внесли А. Маршалл, Дж. Кларк, К. Виксель.

Методология неоклассического анализа основывалась на положении, что в функциональной теории нет места «абсолютным» категориям. В ней должны остаться категории только «относительные», взаимозависимые и определяемые человеком - производителем и потребителем. Теория предельной полезности заложила основы новой парадигмы, отказавшись от идеи, что стоимость есть нечто имманентно присущее товару. Но ее основатели остановились лишь на фундаменте нового здания. Они не распространили новый принцип на анализ всей хозяйственной системы в целом, а применили его лишь к индивидуальному экономическому выбору. Представители неоклассического анализа утвердили этот принцип во всех сферах экономической науки. Особенно ценные идеи внес А. Маршалл - основатель «кембриджской школы». Он решил проблему одновременной оценки стоимости конечных продуктов и факторов производства. Его знаменитое сравнение полезности и затрат (издержек) с двумя лезвиями ножниц имеет следующий смысл: как нет основания спорить о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц, так и нет основания спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства. Его идея заключается в необходимости использования метода взаимного и одновременного определения обеих ценностей. Именно через взаимодействие, в котором полезность и издержки выступают как равноправные и независимые силы, определяется точка равновесия спроса и предложения и, соответственно, стоимость и цена.

В теориях предельной полезности XX в. большое внимание обращается на разработку теории выбора отдельного потребителя. Разработаны экономико-математические модели, позволяющие практически изучать динамику и структуру потребительского спроса как по отдельным товарам, так и

в агрегированном виде. В качестве важных элементов этих моделей используются коэффициенты эластичности спроса по ценам (включая и коэффициенты перекрестной эластичности) и коэффициенты эластичности спроса по доходам. Данные модели используются для прогнозирования изменения рынка, оценки колебаний его емкости в зависимости от изменения цен и других факторов.

Во второй половине XX века неоклассическая теория приобрела новые научные концепции. В частности, она была дополнена проблемой поиска информации для принятия оптимального решения в условиях неопределенности и риска. Такое развитие неоклассического направления получило в связи с тем, что маржинализм все больше и больше подвергался критике за абстрагирование от неопределенности и риска в хозяйственной деятельности экономического субъекта, а также за предположение абсолютной рациональности в его поведении. Поэтому наибольшее число нововведений, осуществленных в неоклассической теории, относится к проблеме поиска и обработки информации, трактовке неопределенности, формированию ожиданий.

§ 7. Маржинализм: что нового?

1. Маржинализм определяет стоимость (ценность) на основе субъективных оценок полезности благ для индивидуальных потребителей, причем с учетом приращения конкретной полезности при добавлении дополнительной единицы блага. Согласно классической политэкономии, в основе определения стоимости лежат затраты труда (или издержки производства). Для маржинализма характерен субъективный подход в определении стоимости. Товар получает стоимость благодаря его индивидуальной оценке конкретным потребителем.

2. Маржинализм базируется на новых методах экономического анализа, использующих предельные величины для характеристики сущности и форм экономических явлений и процессов. Классическая политэкономия рассматривала лишь содержание экономического явления и оценивала его либо суммарной, либо средней величиной.

3. Теория предельной полезности построена не на родовой полезности какого-нибудь блага, например полезности воды, железа, в связи с потребностями человеческого рода, а на

полезности конкретной единицы блага, составляющей предмет интереса продавца, производителя, потребителя.

4. Ценность блага увязывается с его ограниченностью. Обоснование строится на связи полезности каждой единицы блага и интенсивности непосредственной потребности данного момента, которую оно должно удовлетворять, а также от уже находящегося в распоряжении индивида количества блага.

5. Классическая политэкономия не изучала проблему личного потребления, не включала ее в предмет экономической теории. Благодаря К. Менгеру, утверждающему, что человек со своими потребностями и своей властью над средствами их удовлетворения - исходный пункт всякого человеческого хозяйства, экономическая теория изучает личные интересы и мотивы действия потребителей. Была создана теория потребительского поведения.

6. Классическая политэкономия считала сферу производства первичной по отношению к сфере обращения, а стоимость - категорией, формируемой в сфере производства. На первом этапе своего развития маржинализм в качестве первичной сферы выдвинул сферу потребления. На втором этапе развития маржинализм не противопоставлял и даже взаимно увязал сферы производства и потребления конкретных благ. Благодаря А. Маршаллу было показано, что через единый механизм взаимодействия спроса и предложения формируется равновесная рыночная цена.

7. Маржинальная теория широко применяет математические методы экономического анализа. Была определена функция полезности благ. (Функция полезности определяет величину полезности, которую данный индивид мог бы извлечь из какого-то данного количества товаров на рынке.) В экономическом анализе использовалась также шкала предпочтения, «кривые безразличия», коэффициенты эластичности экономических явлений и др. Математика была необходима маржинализму не только для анализа предельных величин, но и для обоснования оптимальных решений при выборе наилучшего варианта из возможных экономических процессов.

8. Теория предельных величин нашла свое применение не только в сфере обмена и потребления, но и в сфере производства. Новая оценка производственной деятельности стала использовать предельные величины в решении проблем максимизации-минимизации, сопоставлении затрат и результатов.

9. Была создана теория рыночного равновесия. Маржиналисты используют как теорию частичного равновесия А. Маршалла, так и теорию общего равновесия Л. Вальраса. Проблема экономического равновесия рассматривается через призму взаимодействия интересов и мотивов поведения экономических субъектов.

Маржинализм как экономическая теория включил в предмет своего изучения экономические интересы и мотивы деятельности хозяйствующих субъектов, он повернулся лицом к человеку - потребителю и производителю материальных благ, соединил человека и хозяйство в единое целое. Новые методы экономического анализа позволили моделировать экономические процессы, находить оптимальные варианты распределения и использования ограниченных ресурсов.

ВЗГЛЯДЫ У. ДЖЕВОНСА, К. МЕНГЕРА,
О. БЁМ-БАВЕРКА, Ф. ВИЗЕРА, Л. ВАЛЬРАСА

(Продолжение). Фундаментальной основой неоклассического направления является теория **маржинализма**. Маржинализм - это направление экономической теории, которое широко использует в анализе экономических законов, явлений и процессов предельные величины, т.е. объектом исследования в маржинализме является анализ изменения предельного приращения экономических показателей и их влияние на зависимые от них экономические переменные (спрос, потребление, цены, занятость и т.д.). В методологии маржинализма появились новые для экономической теории приемы: субъективно-психологический подход на основе изучения вкусов и оценок индивидуумов, широкое применение математических методов в экономике, концепция «чистой» или «нейтральной» экономической науки. Сторонники маржинализма пропагандировали тезис о надклассовости науки. В этой связи в начале XX в. название «политическая экономия» было заменено нейтральным термином «экономике».

Первый этап маржинализма - это так называемое «субъективное направление», которое заложило основу теории предельной полезности (У. Джевонс, К. Менгер, О. Бём-Баверк, Ф. Визер, Л. Вальрас).

Уильям Стенли Джевонс (1835-1882) - английский экономист, основатель математической школы. Учился в Лондонском университете, где успешно овладевал теоретическими знаниями, но в 19 лет прервал обучение и объехал полсвета, направляясь на золотые прииски в Австралию. В Австралии у У. Джевонса сформировались важнейшие идеи, особое место среди которых занимала концепция экономического цикла. Главная работа У. Джевонса в области экономической теории - «Теория политической экономии» (1871). Джевонс был твердо уверен в том,

что политическая экономия может превратиться в точную науку, для этого только нужны соответствующие статистические данные.

Карл Менгер (1840-1921) - основоположник австрийской школы маржинализма. Основной труд - «Основания политической экономии» (1871), где он исследовал влияние неудовлетворения желаний и стремлений на нарушение физиологического равновесия человека.

Ойген фон Бём-Баверк (1851-1914) - создал труды «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886), «Капитал и прибыль» (1884), где изложена концепция прибыли и процента («процент - награда предпринимателя за ожидание»), теория ценообразования, теория ценности и предельной полезности.

Фридрих фон Визер (1851-1926) - главный труд «Теория общественного хозяйства (1914), где была обоснована «теория вменения», выдвинутая на основе идей К. Менгера и разработанная впоследствии с использованием математических методов Дж.Б. Кларком. Согласно этой теории, каждому из трех факторов производства (труд, капитал, земля) вменяется часть ценности созданного продукта.

Леон Вальрас (1834-1910) - основатель лозаннской школы, разработавший математический метод, основанный на широком использовании алгебры для исследования экономических явлений и процессов, которые рассматривал как функции, переменные или производные величины, как задачи из теории множества и матричной алгебры. Он разработал оригинальную теорию макроэкономического равновесия, охватив ею сферу производства, обмена, распределения. Ему принадлежат работы: «Исследование прикладной политической экономии» (1898), «Политическая экономия и право», «Курс позитивной философии». По мнению Л. Вальраса, с помощью математических методов можно осуществить экономический анализ значительно быстрее и полнее, чем с помощью обычных, традиционных методов.

Вопросы для повторения

1. Каковы основные положения трудовой теории стоимости?
2. В чем сущность нового революционного подхода в теории стоимости?
3. Что означает «предельная полезность»?
4. Для чего необходимо разграничение предельной и совокупной полезности?
5. Как влияют на индивидуальную стоимость процессы рыночного обмена?
6. В чем сущность закона убывающей предельной полезности?
7. Как измерить величину полезности?
8. При каких условиях потребитель максимизирует полезность приобретаемых благ?
9. Какие новые идеи дополнили учение о предельной полезности и привели к созданию неоклассической экономической теории?

Примерный план лекции

1. Стоимость - фундаментальная проблема экономической науки. Теория трудовой стоимости.
2. Предельная полезность как революционная идея в теории стоимости.
3. Закон убывающей предельной полезности. Измерение и максимизация полезности благ.
4. Эволюция теории предельной полезности. Значение маржинализма.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Раскройте понятие «полезности» и «предельной полезности» с использованием метода «робинзонады».
2. В чем состоит смысл и решение с помощью новой теории стоимости «парадокса А. Смита»?
3. Каковы закономерности процесса последовательного потребления индивидом одинаковых единиц какого-либо блага?
4. Какие новые методы исследования экономических процессов получили широкое распространение в связи с появлением теории предельной полезности?
5. Каково правило максимизации полезности приобретаемых материальных благ при ограниченном бюджете потребителя?
6. Что нового внес маржинализм в экономическую науку?

Литература

- Антология экономической классики. В 2-х т. - М., 1993.
- Бартенев С.А.* Экономические теории и школы. - М., 1996.
- Влауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. - М., 1994.
- Брагинский С.В., Певзнер Я.А.* Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. - М., 1991.
- Воркуев Б.Л.* Ценность, стоимость и цена. - М., 1995.
- История экономических учений: современный этап. Под общ. ред. А.Г. Худокормова. - М., 1998.
- Кларк Дж.Б.* Распределение богатства. - М., 1992.
- Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. - М., 1992. Т. 1.
- Маркс К.* Капитал. Т. 1. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. 2-е изд. - М., 1960. Т. 23.
- Маршалл А.* Принципы политической экономии. В 3-х т. - М., 1993.
- Менгер К., Бём-Баверк О., Визер Ф.* Австрийская школа в политической экономии. - М., 1992.
- Милль Дж.С.* Основы политической экономии. В 3-х т. - М., 1980.
- Негиши Т.* История экономической теории. - М., 1995.

Глава 4. Теория предельной полезности

- Никитин С.М.* Теории стоимости и их эволюция. - М., 1970.
- Осинов Ю.М.* Теория хозяйства. Общие основания. - М., 1995. Т. 1.
- Лигу А.* Экономическая теория благосостояния. В 2-х т. — М., 1985.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика. - М., 1992.
- Самуэльсон П.* Экономика. - М., 1992. Т. 1.
- Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. - М., 1968.
- Теория потребительского поведения и спроса / Под общ. ред. В.М. Гальперина. - СПб., 1993.
- Теория фирмы / Под общ. ред. В.М. Гальперина. - СПб., 1995.
- Фишер С. Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. - М., 1993.
- Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. Т. 1.-М., 1992.
- Хикс Дж.Р.* Стоимость и капитал. - М., 1993.
- Эрроу К.* Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5.



МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 5. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА. НАРУШЕНИЯ РАВНОВЕСИЯ

§ 1. Экономика спроса. Цена и неценовые факторы изменения покупательского спроса

Процессу обмена товаров на конкурентном рынке присущи свои законы. Они обнаруживаются в особенностях экономического реагирования участников рынка на соотношения количества обмениваемых товаров и их цен. Так, одним из важнейших законов, «управляющих» процессом товарообмена и ценообразования на конкурентном рынке, выступает закон спроса. Спрос является по меньшей мере двуединым понятием, связывающим количество покупаемого товара с его ценой. Своеобразие закона спроса - в обратной зависимости между ценой и количеством покупаемого товара: чем выше цена, тем меньшее количество товаров будет куплено потребителями. И наоборот, если цена снижается - количество покупок данного товара возрастает. Когда количество данного товара на рынке возрастает, то при прочих равных условиях его продажа возможна лишь при снижающейся цене. Малейший дефицит привычных для покупателей товаров на рынках вызовет тенденцию повышения их цен.

Закон спроса выявляет и другую важную особенность: постепенное убывание спроса покупателей. Это означает, что снижение количества покупок данного товара происходит не только вследствие роста цены, но и вследствие насыщения потребностей. Приращение покупок одного и того же товара, как правило, осуществляется потребителями вследствие снижения его цены. Однако полезный эффект от такого приращения имеет известный предел, по мере наступления которого даже при понижательной тенденции цен закупки

товара сокращаются. Эта особенность закона спроса находит выражение в убывающей полезности каждой дополнительной покупки одноименного товара. Для покупателя становится все более очевидным снижение полезного потребительского эффекта от дополнительных затрат на эти закупки, и убывание спроса происходит, несмотря на падение цены. Таким образом, закон спроса описывает две важнейшие особенности рынка:

- обратную зависимость между ценой и покупаемым количеством товаров;
- постепенное убывание спроса на любой обмениваемый на рынке товар.

• **Кривая спроса**

Характерные зависимости между ценой и покупаемым количеством, а также тенденцию постепенного убывания спроса можно показать на графике в виде кривой, называемой «функцией спроса» (рис. 5.1). На оси абсцисс - количество товаров (Q) или возможный объем их покупки, а на оси ординат - цены этих товаров (P). Кривая dd (от англ. «Demand» - спрос) на нашем графике - это, *во-первых*, кривая с отрицательным наклоном, характерным при обратной зависимости определяющих ее переменных цены и количества покупаемого товара. *Во-вторых*, пологий, ниспадающий вид кривой иллюстрирует описанное выше постепенное убывание

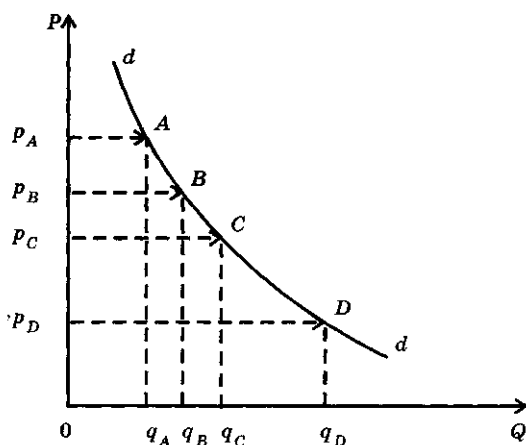


Рис. 5.1. График спроса — кривая dd

спроса и снижающуюся полезность каждой дополнительной покупки одного и того же товара. Спрос - это не купля, а ее возможность.

Проследить эти характерные для спроса особенности можно с помощью нескольких, произвольно взятых точек на кривой dd (A, B, C, D). Любой из этих точек соответствует определенное значение двух переменных: цены и количества возможных покупок товара по этой цене.

Перемещаясь из одной точки в любую другую, можно обнаружить лишь соотношения обратной зависимости цен и возможных покупок. Точка A - это высокая цена и наименьшее количество товара, которое может быть куплено по этой цене; точка B - несколько снизившаяся цена, вследствие чего количество покупок товара возросло; в точке C и любой, ниже расположенной точке на кривой можно проследить тенденцию снижения цен и соответствующего возрастания количества продаваемых по этой цене товаров. Можно представить процесс движения по кривой спроса в противоположном направлении: снизу - вверх, демонстрируя тенденцию повышения цен и снижения количества продаж. В точке D , например, самая низкая цена и наибольшее количество проданных товаров. Но постепенное перемещение по кривой спроса к точкам C, B, A и далее - это неуклонное повышение цены товара, которому соответствует снижение количества продаж товара.

Изменялся ли спрос в процессе этого движения вверх или вниз по точкам, принадлежащим кривой dd ? Нет, спрос не изменялся, и описывающая его кривая не перемещалась. Изменялось соотношение цен и количества товаров (которым соответствует та или иная точка на кривой), но эти изменения не затронули спроса. Движение по кривой спроса из одной точки в любую другую показывает, как изменение одной переменной вызывает обратные изменения другой переменной. Изменение цен меняет лишь объем возможной купли-продажи товаров, а меняющиеся на рынках количества товаров вызовут обратное движение их цен: дефицит товаров вызовет рост цен, а наличие товарных излишков вызовет понижательную тенденцию цен. Что же может означать изменение спроса?

Ответ на этот вопрос связан с анализом неценовых факторов, влияющих на товарные рынки и функцию покупательского спроса.

- **Факторы изменения спроса**

Рыночное ценообразование – это многомерный процесс, где на обмен товаров влияют не только цены, но и другие, неценовые факторы. Количество товаров, которое может быть куплено в каждый данный момент, зависит не только от цены, но и от так называемых «неценовых факторов». Их воздействие как бы нейтрализует влияние цены, во всяком случае изменения количества закупаемых товаров происходят при неизменяющихся ценах, а зачастую и независимо от их движения. К числу таких факторов следует отнести, *во-первых*, денежные доходы покупателей. Например, если денежные доходы покупателей возросли, то количество покупаемых товаров возрастет, хотя цены этих товаров не изменились и до повышения доходов могли служить одной из главных причин их ограниченных закупок потребителями. Если, наоборот, денежные доходы покупателей снизились, то при тех же ценах товаров возможный объем закупок снизится.

Во-вторых, изменения количества купли-продажи товаров по тем же ценам может произойти под воздействием фактора так называемых «покупательских ожиданий». Причины изменения ожиданий могут быть самые разные: как экономические (инфляция), так и неэкономические (например погодные, предпраздничные, сезонные условия). Под их воздействием количество закупок может как возрасти, так и снизиться вне прямой зависимости от уровня цен покупаемых товаров.

В-третьих, объем многих товаров, покупаемых потребителями вне зависимости от цены, может измениться, например, от наличия или отсутствия на рынках взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров. Так, спрос на говядину может возрасти, если отсутствуют другие виды мясной продукции (свинины, баранины, птицы). И наоборот, большой выбор мясного ассортимента рассредоточит спрос в соответствии с предпочтениями покупателей, снижая его по каждой отдельной группе этого товара. К числу взаимодополняемых товаров потребительского рынка можно отнести, например, сахар и другие сладости в дополнение к таким напиткам, как чай или кофе. Отсутствие сахара способно вызвать падение спроса на чай и кофе, поскольку многие люди не согласятся употреблять их несладкими, невзирая на специфическую полезность. Почти каждый товар имеет свои «дополнители» и «заменители», и наличие их на товарных рынках способно существенно изменить покупательский спрос.

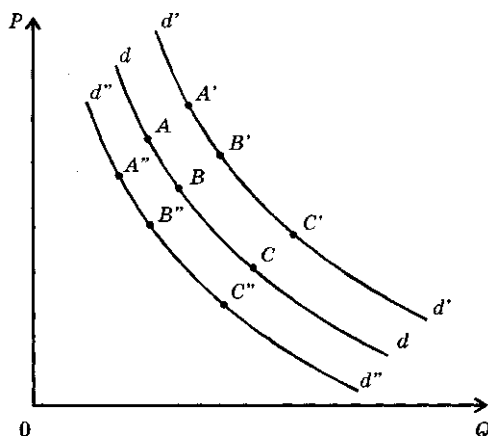


Рис. 5.2. Изменение спроса под воздействием неценовых факторов

В-четвертых, на покупательский спрос способны влиять и такие неценовые факторы, как субъективные предпочтения и вкусы потребителей, их отношение к моде, дизайну товаров. Существенную роль может сыграть конкуренция покупателей, а также специфика покупательской психологии (например эффект толпы: многие устремятся покупать тот товар, который почему-то покупают все и т.д.).

Проиллюстрируем на графике влияние неценовых факторов (рис. 5.2). Для этого в тех же осях цен и количества товаров поместим уже известную нам кривую спроса dd . Напомним, что неценовые факторы вызывают изменения спроса на товары, независимо от уровня их цены. Что происходит в подобных случаях с кривой спроса? Ответ однозначен: изменение неценовых факторов вызывает смещение всей кривой спроса, показывая изменение количества спрашиваемых товаров по той же цене.

Повышение спроса, вызванное тем или иным неценовым фактором, может быть показано смещением всей кривой спроса dd вправо вверх.

И наоборот, если неценовые факторы вызвали снижение потребительского спроса на рынках, то проиллюстрировать его можно сместившейся кривой спроса влево вниз. На нашем графике эти смещения показаны линиями $d'd'$ — возросший спрос, где все точки A' , B' , C' , D' на кривой показывают увеличение количества проданных товаров по неизменившейся

цене. Линия $d''d''$ соответствует положению сократившегося спроса, где принадлежащие ей точки A'' , B'' , C'' , D'' соответствуют сократившимся продажам товаров спрашиваемых.

Таким образом, функцию спроса можно записать следующим образом: $D = f(P, Z_1, Z_2, \dots, Z_n)$, где P - цена единицы товара; Z_1, \dots, Z_n - неценовые факторы.

§ 2. Экономика предложения товаров. Цена и неценовые факторы предложения

Предложение товаров, как и спрос, - это неотъемлемая и не менее существенная часть процесса ценообразования на рынке. Но в этой части процесса определяющая роль принадлежит закону предложения, которой выражает прямую зависимость между ценой и количеством товаров, предлагаемых фирмами к обмену, продаже на рынке.

Предложение (supply - англ.) - это готовность фирм, изготовителей и продавцов товаров предоставить на рынок определенное количество товаров по данной цене. Цена и количество товара здесь изменяются и взаимодействуют однонаправленно: повышение цены вызовет увеличение количества товаров, предлагаемых к продаже. И наоборот, понижительная тенденция цены означает необходимость сокращения производства и предложения товаров на рынки. Важнейшим и определяющим фактором здесь выступает цена. От уровня рыночных цен на товары зависят доходы и продавцов, и фирм-производителей. Чем выше эти доходы, тем оперативнее растет рыночное предложение товаров, и наоборот. В этом смысле производство достаточно быстро реагирует на любые изменения, мобильно перестраиваясь в соответствии с потребительским спросом на рынке. В то же время рыночное предложение имеет смысл только тогда, когда это подтверждают удовлетворяющие его цены. При неудовлетворительных ценах или тенденции к их снижению потребуются сложная предпринимательская деятельность по экономии или переориентации ресурсов, изменению технологий, корректировке объемов выпуска товаров.

- **График и кривая предложения товаров**

Как отмечалось выше, закон предложения характеризует прямую зависимость между количеством выпуска товаров и их ценами. Эту прямую зависимость между ценами и объемом

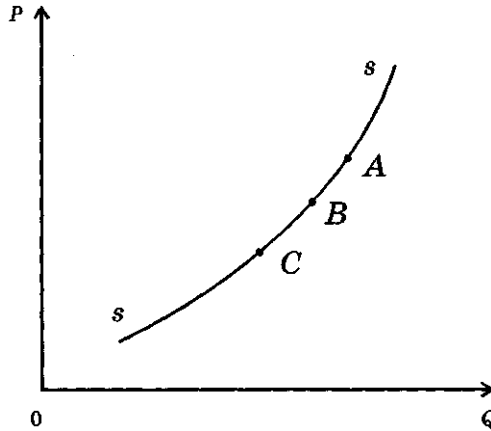


Рис. 5.3. Функция предложения товаров — кривая ss

товаров называют также «функцией предложения». Если изобразить функцию предложения в осях графика (рис. 5.3), где на вертикальной оси представлены цены за единицу товара P , а на горизонтальной — количество выпускаемых товаров Q , то получим восходящую кривую ss (*sapply* - предложение), имеющую положительный наклон.

Важно отметить, что все точки (A , B , C) на кривой предложения ss показывают изменение цен и количества товаров на рынке и иллюстрируют движение вдоль неподвижной кривой предложения.

Функция предложения — это функция производства по выпуску товаров. Функция предложения осуществится лишь в том случае, если рыночная цена выпускаемых товаров позволяет предпринимателю возместить издержки, т.е. все расходы по производству, а также принесет прибыль в виде вознаграждения за предпринимательскую работу по организации производства и продаже произведенных товаров.

Каждой точке на кривой соответствует комбинация «цена — количество товаров»: более высокому положению (например, точка A) соответствует возросшая цена и большее количество поставок и продаж товаров; положение в начальных точках на кривой (в частности, в точке C и ниже) — снижающаяся цена и сокращение предлагаемого количества товаров на рынках.

Общий вид кривой предложения не содержит ничего случайного: она представляет собой моментальную «фотографию»

функции производства товаров, т.е. реагирование фирм по выпуску товаров в строгом соответствии с экономической целесообразностью, подтверждаемой или опровергаемой фактором рыночной цены.

- **Неценовые факторы изменения предложения**

Прямую зависимость между ценой товаров и количеством их поставок на рынки, которую описывает кривая предложения ss , можно рассматривать как альтернативы фирм по ресурсовложению. Площадь выше кривой предложения (см. рис. 5.3) - это область альтернатив со знаком «плюс», поскольку они выгодны фирме, а площадь под этой кривой - альтернативы со знаком «минус», так как они невыгодны. Такая графическая интерпретация функции предложения еще раз напоминает о действующем в экономике законе ограниченности ресурсов, тенденции убывающей доходности факторов производства. Каждое ресурсовложение фирмы - это выбор альтернативы, которая означает отвлечение ограниченных ресурсов в пользу выпуска именно этих, а не других товаров. Отказ от выпуска одних товаров ради выпуска других имеет конкретную цену, уплачиваемую за отвлекаемые в производство ресурсы. Это так называемые «альтернативные издержки», которые будут оплачены покупателем в цене готового товара только в том случае, если окажется, что данный товар как материализованное ресурсовложение вообще пользуется спросом. Только в этом смысле фирма может констатировать факт альтернатив со знаком «плюс». Иные ситуации, т.е. альтернативы со знаком «минус», - это неудачный выбор ресурсовложения, а следовательно, и предложения в целом. В этом смысле понятие «предложение» не тождественно понятию «количество товаров», предлагаемых для продажи по данной рыночной цене.

Соответственно факторами изменения предложения следует считать изменение совокупности ситуационных условий, затрагивающих сферу производства товаров, а не существующую рыночную цену данного товара. Каковы эти условия?

Если их перечислить лишь с кратким комментарием, то указать следует прежде всего следующие.

Во-первых, уровень технологии производства данных товаров, если под технологией, или «ноу-хау», понимать и пропорции, и качество применяемых факторов производства. Это квалификация применяемого труда, автоматизирован-

ная техника, качественное сырье, эффективная организация производства и труда и другие условия, которые в совокупности способствуют снижению издержек выпускаемой продукции.

Во-вторых, существенным условием изменения предложения выступает государственная налоговая политика, политика поддержки субсидиями предпринимательства, льготная кредитная политика и т.п. Перечисленные факторы способны существенно повлиять на уровень издержек производства, способствуя расширению или ограничению выпуска продукции данного вида. Как известно, налог во всем его размере полностью включается в цену готовой продукции. Потребитель может оплатить его, покупая товар, или не оплатить, отказавшись от покупки по данной, завышенной налогом цене. Непроданная продукция означает только одно: сокращение производства, т.е. предложения товаров. В противоположном направлении влияют на уровень издержек производства субсидии, льготные кредиты и т.п. формы поддержки выпускающих продукцию фирм и предпринимательства в целом. В этом случае предложение ими товаров на рынках будет возрастать.

В-третьих, предложение товаров во многом зависит от наличия или отсутствия на рынках взаимозаменяемых и взаимодополняемых ресурсов и факторов производства. Например, натуральные сырьевые ресурсы, виды энергии могут быть заменены искусственными, более дешевыми по цене и не снижающими стандарты качества продукции. Их применение в значительной степени способно снижать издержки производства, удешевлять выпускаемую продукцию. Взаимозамещением можно изменить пропорции труда работников и автоматики в производстве, что также обеспечит экономию издержек.

В-четвертых, экономию издержек могут принести также снижающиеся цены ресурсов и факторов производства. Таким способом можно вызвать рост предложения товаров.

Если рассматривать приведенные выше факторы с помощью графика и кривой предложения ss (рис. 5.4), то все случаи роста предложения могут быть показаны смещением этой кривой вправо. На нашем графике это линия $s's'$. Как видно, смещение предложения произошло вследствие неценовых факторов: цена осталась неизменной, а все точки на этой кривой ($A', B', C'...$) - это комбинация с большим количеством товаров, продаваемых по той же цене.

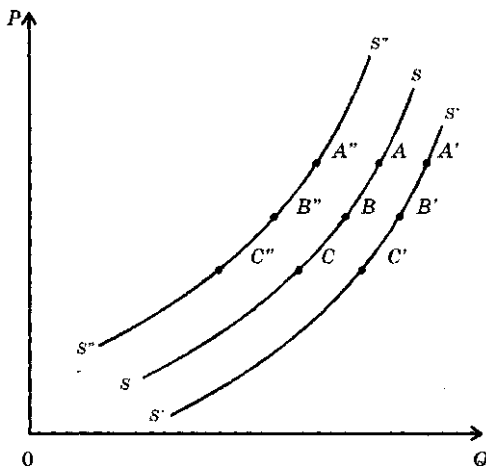


Рис. 5.4. Изменение предложения под влиянием неценовых факторов

Другая линия на графике, кривая предложения s'' , а также все принадлежащие ей точки ($A'', B'', C'' \dots$), сместившиеся влево, показывают снижение предложения. В этой ситуации под влиянием неценовых факторов, описанных выше, будет предложено меньшее количество товаров, хотя их рыночная цена осталась неизменной.

С точки зрения чисто теоретического анализа, функцию производства и предложения товаров можно формализовать в виде алгебраического уравнения следующего вида:

$S = f(P, Y_1, Y_2, \dots, Y_n)$, где S - предложение товаров; P - цена единицы товаров; Y_1, Y_2, \dots, Y_n - неценовые факторы предложения.

§ 3. Рыночное равновесие спроса и предложения. Равновесная цена

Установление равновесной цены происходит на конкурентном рынке под влиянием общих тенденций и специфических особенностей как спроса, так и предложения. На рис. 5.5 показаны в наиболее общем виде динамические процессы, которые происходят в сфере движения товаров и цен. Равновесная рыночная цена - это цена, при которой по каждому данному товару нет ни излишка, ни дефицита. Она устанавливается

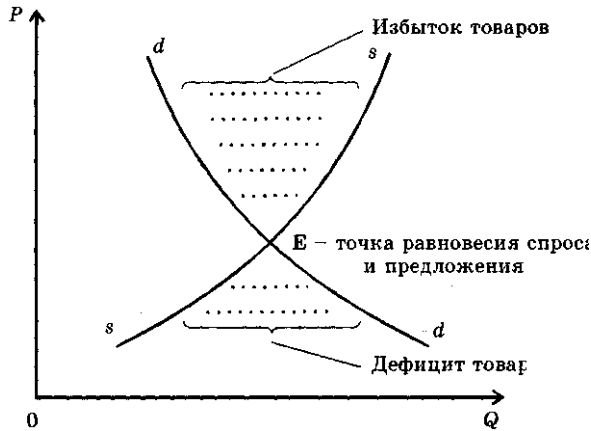


Рис. 5.5. График рыночного равновесия спроса и предложения

в результате уравнивания спроса и предложения как денежный эквивалент строго определенного количества товара. Спрос и предложение уравниваются под влиянием конкурентной среды рынка, вследствие чего цена и количество товара, продаваемое по этой цене, выступают как результат равновесия спроса и предложения. При прочих равных условиях цена соответствует тому количеству, которое покупатели хотят купить, а продавцы согласны продать.

Точка пересечения E — это точка равновесия спроса и предложения. Как показано на графике равновесия, любой избыток товара, доставленный на рынок, «теснит» цену товара вниз, к точке равновесия. И наоборот, если на рынке ощущается дефицит, нехватка каких-либо товаров, то возникает повышательная тенденция, которая «теснит» цену недостающих товаров вверх, по направлению к той же точке равновесия. В конечном итоге установится равновесная цена P_e , по которой будет продаваться Q_e товаров на данном рынке в каждый данный момент времени. В каждый последующий момент времени (в течение дня, недели, месяца, года) рыночное равновесие может установиться как некое новое значение равновесной цены и количества продаж товара по этой цене. Вместе с тем равновесие — это такое состояние рынка, при котором $Q_d = Q_s$. Любое отклонение от такого состояния приводит в движение силы, способные вернуть рынок в состояние равновесия: устранить дефицит ($Q_d > Q_s$) или излишек товаров на рынке ($Q_s < Q_d$).

Уравновешивающую функцию выполняет цена, стимулируя рост предложения при дефиците и «разгружая» рынок от излишков, сдерживая предложение. Если спрос растет, то устанавливается новый, более высокий уровень равновесной цены и новый, больший объем предложения товаров. И наоборот, снижение спроса ведет к установлению более низкого уровня равновесной цены и меньшего объема предложения (рис. 5.6, а, б).

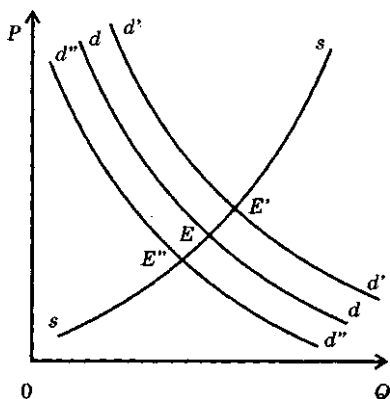


Рис. 5.6. а). Уровень равновесия при изменяющемся спросе и неизменном предложении

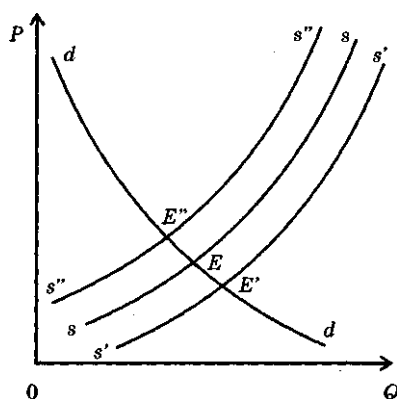


Рис. 5.6. б). Уровень равновесия при изменяющемся предложении и неизменном спросе

• **Уравновешивающая функция цены**

Как видно из графика, уравновешивающая функция цены обнаруживает свое влияние как через спрос при неизменном предложении, так и через предложение при неизменном спросе.

При изменяющемся предложении и неизменном спросе также будет устанавливаться иной уровень рыночного равновесия. Так, рост предложения даст новую точку более низкой равновесной цены при возрастающем количестве продаж товаров. В случае снижения предложения установится равновесие на более высоком уровне с меньшим количеством продаж товаров.

Равновесие — закон для каждого конкурентного рынка, который позволяет сохранять равновесие всей экономической системы в целом.

- **Пример расчета равновесной цены**

На московском рынке бытовой техники предложение отечественных холодильников имело вид: $Q_s = 15\,000 - 2,4P$, где P - цена, тыс. руб. за 1 холодильник; Q_s - объем предложения, шт. за год. Спрос на эти холодильники выглядел следующим образом: $Q_d = 35\,000 - 2,9P$.

Равновесную цену отечественных холодильников можно установить, если уравновесить предложение и спрос по этому товару ($Q_s = Q_d$).

$15\,000 - 2,4P = 35\,000 - 2,9P$, или $5,3P = 20\,000$. Равновесная рыночная цена за 1 холодильник равняется 2,65 тыс. руб.

§ 4. Эластичность спроса и предложения. Торговая выручка

Оценка спроса и предложения важна не только в теоретическом плане. Она имеет также практический смысл. В этом можно убедиться на примере анализа их эластичности. Термин «эластичность», пришедший в экономику из физики, используется здесь для измерения степени влияния ценовой политики на объем продаж товаров и торговую выручку. Например, если цена холодильников возросла на 10%, насколько изменится количество их продаж за тот или иной интервал времени? Или: как изменится спрос на холодильники, если доходы населения возрастут на 12% в месяц, в год?

Унифицированной единицей измерения эластичности выступает процент. Процентное исчисление способно показать степень изменения любой экономической переменной, независимо от того, какими были исходные единицы измерения - в тоннах, метрах, штуках и т.д. В предпринимательской практике чаще всего используют изменение в процентах одной переменной в результате однопроцентного изменения другой.

Так, показатель ценовой эластичности спроса применяют для того, чтобы выяснить, на сколько процентов изменился объем продаж вследствие 1% -ного изменения цены за единицу товара. Методика такого измерения проста и представляет собой определение частного от деления процентного изменения величины спроса на 1% изменения цены. Расчет осуществляется следующим образом:

Изменение объема продаж товаров, %

d

Изменение цены, %

где \mathfrak{E}_d - ценовая эластичность спроса.

❑ Варианты эластичности спроса

В практике могут иметь место по меньшей мере три различных варианта ценовой эластичности спроса:

- спрос эластичный, когда при незначительных понижениях цены объем продаж существенно возрастает;

- спрос имеет единичную эластичность, когда 1%-ное изменение цены вызывает 1% -ное изменение продаж;

- спрос неэластичный, если при весьма существенных снижениях цены объем продаж изменяется незначительно;

- спрос бесконечно эластичен, когда имеется только одна цена, по которой потребители покупают товар (например инсулин для больных диабетом);

- спрос совершенно неэластичен, когда потребители приобретают фиксированное количество товаров независимо от их цены.

Все варианты эластичности спроса могут быть показаны на графике (рис. 5.7).

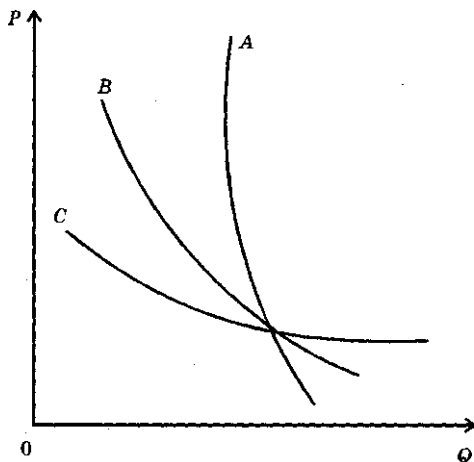


Рис. 5.7. Варианты эластичности спроса: кривая A — неэластичный спрос, когда 1%-ное снижение цены вызвало менее 1% увеличения продаж; кривая B - единичная эластичность: 1% снижения цены вызвал 1%-ное увеличение продаж; кривая C — эластичный спрос, так как 1% снижения цены вызвал увеличение продаж более, чем на 1%.

Каждый вариант, представленный на рис. 5.7, имеет свой коэффициент эластичности. Так, коэффициент неэластичного спроса меньше единицы; при единичной эластичности коэффициент равен единице; при эластичном спросе - коэффициент больше единицы.

Например, если увеличение цены товара на 100% приводит к сокращению продаж на 50%, то эластичность спроса равна 50%, поделив которые на 100%, получим коэффициент 0,5. В строго математическом смысле это коэффициент со знаком «минус», так как цена и количество продаж изменяются в противоположных направлениях (обратная зависимость переменных). Но поскольку коэффициент эластичности имеет реальное выражение в показателе возросшей торговой выручки, то знак «минус» не имеет здесь принципиального значения.

При единичной эластичности, когда коэффициент равен единице, снижение цены в точности компенсируется таким объемом продаж, который торговой выручки не меняет.

В случае неэластичного спроса снижение цены вызывает настолько незначительное увеличение продаж, что общая торговая выручка снижается.

- **Эластичность предложения**

Применимы ли понятия эластичности к предложению товаров? Да, применимы. Понятие эластичности предложения характеризует относительное изменение цен товаров и их продаваемого количества. Интенсивность этих изменений также различна, и на практике могут иметь место следующие ситуации: эластичное предложение; предложение единичной эластичности; неэластичное предложение.

Ценовая эластичность предложения выступает как прямая линейная зависимость между экономическими переменными, показывающими процентное изменение цен и объема предлагаемых к продаже товаров. Эти зависимости обуславливают положение кривых эластичности предложения, изображенных на графике (рис. 5.8).

При единичной эластичности предложения 1% увеличения цены товаров вызывает 1% увеличения их предложения. В этом случае имеет место равновеликое изменение цен и количества предлагаемых товаров, коэффициент которого равен единице.

В случае эластичного предложения 1% увеличения цены способен вызвать увеличение количества предлагаемого к продаже товара более, чем на 1%. Коэффициент эластичности здесь больше единицы.

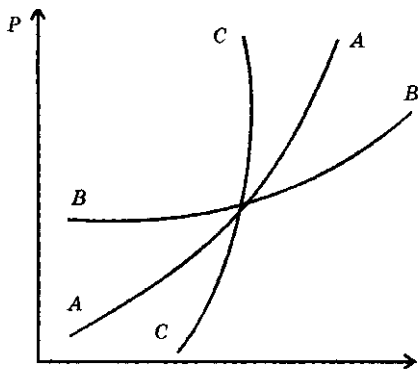


Рис. 5.8. Варианты эластичности предложения:
кривая *A* — единичная эластичность;
кривая *B* — эластичное предложение;
кривая *C* — неэластичное предложение.

При неэластичном предложении увеличение цены не оказывает какого-либо влияния на увеличение количества предлагаемых к продаже товаров.

Теоретически можно предусмотреть случай бесконечно эластичного предложения, которое на графике имело бы вид горизонтальной линии. Оно возможно как реакция увеличения поставок товара на рынок при крайне незначительном увеличении его цены.

§ 5. Нарушения рыночного равновесия цен

Сформировавшееся на рынках равновесие цен по различным причинам может регулироваться вмешательством внешних сил в действие законов спроса и предложения. При этом в одних случаях такие регулирующие вмешательства нарушают механизм конкурентного ценообразования, а в других такого нарушения не происходит.

- Налогообложение продаж

Налог выступает одним из рычагов регулирования рыночной системы, но такое регулирование не нарушает законов формирования равновесной цены по законам спроса и предложения. Правда, это не снимает отрицательного восприятия налогообложения как у потребителей товаров, так и у производителей, выпускающих эти товары. Любой налог, прямой или косвенный, непременно включается в цену продаваемого товара. Что произойдет на рынке этого товара? При уже сформировавшемся спросе всякое повышение цены (вследствие налога) вызывает эффект сокращения покупок подорожавших товаров. Производители отреагируют на такую ситуацию сокращением производства товаров, поскольку спрос на них снизился. Как видно, нарушения законов спроса и предложения

не произошло, но налог создал необходимость перемещения точки ценового равновесия на более высокий уровень. При сформировавшемся спросе налогообложение сместит кривую предложения влево, вследствие чего равновесная цена установится в новой точке пересечения с кривой спроса на более высоком уровне (см. рис. 5.9).

Направления движения цены и объема производства товаров показаны стрелками вдоль соответствующих осей графика. Налог платит непосредственно производитель или прода-

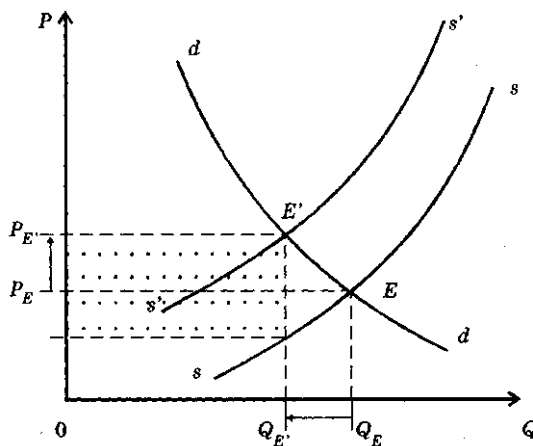


Рис. 5.9. Налогообложение и рыночное равновесие

вец товаров, однако большая его часть перекладывается на потребителей, покупающих облагаемые налогом товары. Размер уплачиваемого государству налога равняется заштрихованному на графике участку. Это вычет из торговой выручки продавца и одновременно вычет из личных доходов потребителей, покупающих облагаемые налогом товары. Но главный отрицательный эффект налогообложения — общее снижение производства товаров и недопотребление их покупателями, для которых этот товар оказался недоступным.

- Контроль над ценами

Такой контроль над ценами осуществляет государство на законодательной основе. Но он имеет вид вмешательства, нарушающего механизм рыночного ценообразования по законам спроса и предложения. Подобное вмешательство, или контроль над ценами, способны осуществлять и любые другие монопольные структуры. В любом случае вмешательства такого рода способ-

ны блокировать рыночный механизм конкурентного ценообразования. Любой контроль над ценами не только нарушает, но и разрушает рыночную систему. Примером этого является командно-административная модель экономики с централизованным плановым способом принудительного установления цены. Следствием такой модели ценообразования стало разрушение рынков и тотальные дефициты абсолютно всех видов товаров.

Государственное вмешательство в рыночное ценообразование чаще всего сводится к принудительному установлению цены на уровне ниже рыночного равновесия спроса и предложения. Мотивацией такого вмешательства выступают, как правило, социальные проблемы: ограниченный доступ к ресурсам или потребительским благам; неравенство в доходах и т.д. Однако никогда еще не удавалось решить хотя бы одну из этих проблем методом вмешательства в механизм ценообразования. Последствия контроля над ценами могут быть многообразными, но все они, в особенности при длительном их применении, как правило, имеют отрицательный эффект в социальной и экономической сфере. Такие последствия обнаружатся в товарном дефиците, нехватке и недопроизводстве товаров, что отрицательно скажется на всем обществе.

Решена ли проблема бедных слоев общества, которых правительство пыталось защитить, установив принудительно низкие цены? Нет, не решена, поскольку недопроизводство и дефицитность «уводят» даже имеющиеся товары в теневые спекулятивные сферы. Возникают теневые рынки, где дефицитные товары продаются по еще более высоким ценам, поскольку включают еще и спекулятивную надбавку. Социально не защищенным группам эти товары и цены стали еще более недоступными, а число неплатежеспособных граждан увеличилось.

Контроль над ценами приводит также к таким экономическим последствиям, как сокращение производства, возникновение теневой экономики в различных сферах. Как известно, особенностью теневых структур является то, что они «неуловимы», в особенности для официального, государственного налогообложения. Следовательно, они сокращают реальные возможности для социальной защиты населения и бюджетных отраслей, поскольку не платят налоги государству (см. рис. 5.10).

Внешними, наиболее очевидными последствиями разрушенного равновесия цен станут очереди потребителей за товарами, социальная напряженность и всеобщее недовольство политикой правительства. Потребуется такие меры, как нормирование, ра-

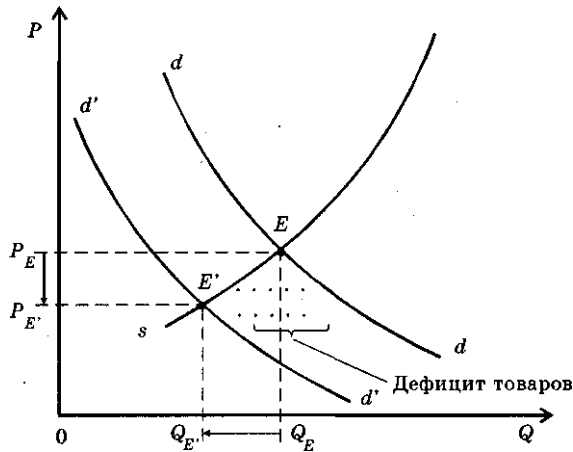


Рис. 5.10. Контроль над ценами и его «эффекты»

ционирование потребления недостающих дефицитных товаров, их распределение по карточкам, талонам и т.п.

На графике (рис. 5.10) показана схема государственного контроля и вмешательства в рыночный ценовой механизм с его основными отрицательными последствиями.

Нарушение законов ценообразования произошло прежде всего потому, что спрос не ограничивался только группами социально незащищенного населения, для которых был установлен низкий уровень цен. При низких ценах спрос не снижается, а возрастает и, в отличие от цены, на него невозможно воздействовать принудительно. Принудительно «смещенный» спрос вызвал бы тенденцию сокращения производства и предложения товаров из-за их принудительно низких цен. Производители не заинтересованы выпускать и поставлять на рынок товары по ценам, не возмещающим издержки производства. Возникающий вследствие этого дефицит товаров окажется необычайно болезненным для потребителей и вызовет нарастающее социальное напряжение.

ВЗГЛЯДЫ А. МАРШАЛЛА

(Продолжение). Второй этап **маржинализма** связан с именами А. Маршалла, Дж.Б. Кларка. Для этого этапа маржинализма характерен отказ от «субъективного направления» политической экономии. Достижением здесь является совместный анализ спроса и предложения и на этой основе обоснование формирования равновесной рыночной цены.

Альфред Маршалл (1842-1924) - английский экономист, основатель кембриджской школы. Получил образование в Кембриджском университете. Преподавал политическую экономию в нескольких университетах Великобритании. Главное произведение - «Принципы политической экономии» (1890) - было основным учебником экономической теории в Великобритании и США. Опубликовал ряд работ по проблемам рыночной экономики: «Экономика промышленности» (1889), «Промышленность и торговля» (1919), «Деньги, кредит и торговля» (1923). Экономическая теория - это синтез классической политической экономии и теории маржинализма. Сформулировал концепцию частичного макроэкономического равновесия, концепцию ценообразования в условиях совершенной рыночной экономики («Крест Маршалла»), ввел понятие «эластичности спроса и предложения». Идеи, заложенные в работах А. Маршалла, сыграли значительную роль в последующем развитии западной экономической теории.

Вопросы для повторения

1. Используя график и кривую спроса, объясните, почему ее называют «функцией покупателя». Что означает обратная зависимость между ценой единицы товара и количеством его покупок?

2. Объясните «функцию предложения товаров». Почему кривая предложения товаров имеет положительный наклон в отличие от кривой спроса с ее отрицательным наклоном?

3. Что означает понятие «конкурентное равновесие спроса и предложения»? В каком случае на рынке будет наблюдаться дефицит товаров? Вследствие чего могут возникать ситуации избытка товаров на рынке?

4. Когда рыночные цены высоки, это всегда вызывает недовольство покупателей. Докажите, что, несмотря на это, конкурентные рыночные цены способны выполнять и позитивную роль, например по устранению дефицита и недостатка товаров на рынках.

5. Что следует подразумевать в понятии «изменение спроса»? Покажите это на графике. Какие факторы способны вызвать изменение спроса?

6. Какие факторы способны вызвать изменение предложения товаров на рынке? Покажите это на графике.

7. В чем состоит практическая значимость эластичности спроса и эластичности предложения? Объясните это с помощью категории «торговая выручка».

8. Какой эффект вызовет налогообложение продаж, если спрос на товар неэластичен? А если спрос эластичен или имеет единичную эластичность?

9. Как изменится положение инженеров-машиностроителей на рынке труда, если государство установит для них высокий минимум зарплаты?

10. Объясните и покажите на графике все отрицательные эффекты, которые возникают вследствие принудительного установления высоких и низких товарных цен.

Примерный план лекции

1. Спрос и предложение в конкурентном рыночном ценообразовании. Цена и неценовые факторы изменения спроса и предложения на конкурентном рынке.
2. Рыночное равновесие спроса и предложения. Равновесная цена. Дефицит и товарные излишки на конкурентном рынке.
3. Нарушения рыночного равновесия цен: принудительное ценообразование и налогообложение продаж.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Факторы изменения спроса и предложения.
2. Эластичность спроса и торговая выручка.
3. Эластичность предложения. Коэффициенты эластичности.

Литература

- Аллен Р.* Математическая экономика. - М., 1963, с. 22-26.
- Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. - М., 1995. Гл. 13.
- Доллан Э., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. - СПб., 1992. Гл. 2, 5.
- Емцов Р.Т., Лукин М.Ю., Черемных Ю.Н.* Микроэкономика: Учеб. пособие. - Уфа, 1995. Темы 2-6.
- Корнай Я.* Дефицит. - М., 1990.
- Корнай Я.* Путь к свободной экономике. - М., 1990.
- Коуз Р.* Фирма, рынок и право. - М., 1993. Гл. 1. С. 3-32.
- Лившиц АЛ.* Введение в рыночную экономику. - М., 1991.
- Макашева Н.* Фридрих фон Хайек: мировоззренческий контекст экономической теории // Вопросы экономики. 1989. № 4.
- Маршалл А.* Принципы политической экономии. - М., 1983. Т. 1.
- МилльДж.С.* Основы политической экономии. - М., 1980. Т. 2. Кн. 3. Основы рыночной экономики. Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1991. Кн. 1. Гл. 5.
- ПезентиА.* Очерки политической экономии капитализма. - М., 1976. Гл. 2-5.
- Розанова Н.М.* Микроэкономика-2. Учебно-методическое пособие для самостоятельной работы. - М., 1998. Гл. 3.
- Самуэльсон П.* Экономика. - М., 1964. Гл. 4.
- Серебряков Б.Г.* Теории экономического равновесия. - М., 1973. Учебник по основам экономической теории / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1996. Гл. 5.
- Хайек Ф.* Дорога к рабству. - М., 1992.
- Хайман Д.Н'.* Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. / Пер. с англ. - М., 1992. Т. 1. Гл. 2, 3.
- Хейне П.* Экономический образ мышления / Пер. с англ. - М., 1991. Гл. 3, 4.
- Хикс Дж.* Стоимость и капитал / Пер. с англ. - М., 1993.
- Фридмен М.* Капитализм и свобода. - М., 1992.
- Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1993. Гл. 6.

Глава 6. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В данной главе мы продолжим изучение теории спроса: мы построим экономическую модель потребительского поведения, которая объясняет, как вкусы и доходы потребителей наряду с ценами определяют спрос на все товары и услуги. В то же время теория потребительского поведения помогает лучше объяснить и обосновать нисходящий характер кривой спроса.

Поведение потребителя — это деятельность, направленная непосредственно на получение, потребление и распоряжение продуктами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этим действиям и следуют за ними.¹

Рассматривая поведение потребителя на рынке, мы предполагаем, что типичный потребитель желает так истратить свой денежный доход, чтобы извлечь из него максимум совокупной полезности. Мы предполагаем также, что потребитель ведет себя рационально и хотя бы примерно представляет себе, что именно он получает от каждой последующей единицы потребляемого товара. Кроме того, типичный потребитель испытывает бюджетные ограничения, поэтому ему приходится формировать для себя такую потребительскую корзину, которая бы соответствовала его бюджету и в то же время приносила максимум совокупной полезности.

Поведение потребителя на рынке объясняется как с помощью теории предельной полезности, так и с помощью теории потребительского выбора. Однако же, несмотря на два разных подхода, результат оказывается одинаковым: из правила максимизации полезности одной теории можно вывести правило максимизации полезности другой. Сначала мы рассмотрим поведение потребителя на рынке с точки зрения теории предельной полезности.

§ 1. Теория предельной полезности

• Понятие полезности и предельной полезности

Концепция предельной полезности возникла в 40-50-х годах XIX в., однако широкое распространение получила лишь в 70-х годах после трудов У.Джевонса, К.Менгера, Л.Вальраса и ряда других экономистов. В 1854 г. в Германии появилась книга

¹ Энджел Д. Поведение потребителей. — СПб.: Питер Ком, 1999.

Германа Генриха Госсена с длинным названием «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности», где автор описал правила рационального поведения субъекта, стремящегося извлечь максимум полезности из своей хозяйственной деятельности. Теория Г.Госсена не получила признания у современников, и в 1858 г. он изъясил книгу из продажи и почти полностью уничтожил тираж. Лишь в 1878 г., уже после того, как увидели свет работы У.Джевонса, К.Менгера и Л.Вальраса, экземпляр книги Г.Госсена был найден, а сама книга вновь переиздана. С тех пор она получила широкую известность. Л. Вальрас, У. Джевонс и др. экономисты широко пропагандировали идеи Г.Госсена — идеи теории предельной полезности.

Используя концепции полезности и предельной полезности, можно описать потребительские предпочтения.

Полезность — это степень удовлетворения, полученного человеком от потребления какого-то блага. Оценка потребителем степени полезности для себя различных товаров (например, товар X лучше, чем товар Y) называется потребительским предпочтением.

В конце XIX в. экономисты, представители австрийской школы маржинализма (К.Менгер, Ф.Визер, Е.Бем-Баверк), полагали, что для каждого человека существует определенный количественный измеритель полезности, или измеритель счастья. Австрийцы с самого начала ввели в свой анализ слово «marginal»- маржинализм — использование предельных величин. В данном случае речь идет о предельной полезности. Предельная полезность (MU — marginal utility) — это дополнительная полезность, полученная от потребления последующей единицы данного блага по сравнению с предыдущей. Так как предельная полезность — это приращение общей полезности, то она (предельная полезность) является производной от функции полезности. Австрийцы говорили, что каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, имеет меньшую полезность, чем предыдущее, а при ограниченном запасе блага всегда имеется «предельный экземпляр» (т. е. конечный), который меньше всего удовлетворяет конкретную потребность. Е.Бем-Баверк иллюстрировал это на примере «поселенца, избабушка которого одиноко стоит в первобытном лесу». Он предполагал, что у поселенца есть 5 мешков зерна, из которых:

- первый — для того, чтобы не умереть от голода;
- второй — для улучшения питания;

третий — для откорма домашней птицы;
четвертый — для приготовления спиртных напитков;
пятый — для кормления попугая, болтовню которого приятно слушать.

По этой теории второй мешок зерна имеет меньшую полезность, чем первый, третий — меньшую, чем второй и т. д. Полезность пятого мешка — это предельная полезность. Отсюда австрийцы делали вывод, что стоимость данного блага определяется полезностью предельного экземпляра. В данном случае теория предельной полезности непосредственно противопоставлялась трудовой теории стоимости. В экономической литературе и сейчас имеются сторонники и противники теории предельной полезности. К недостаткам относят то, что австрийцы при решении вопроса о влиянии спроса на цены товаров игнорировали производство и применяли субъективно-психологический подход к исследованию; они опирались на метод робинзонады, при этом предложение товаров на рынке объявлялось неизменным; не учитывался тот факт, что субъективная оценка одного и того же товара разными людьми различна: субъективная оценка хлеба у богатого и бедного человека различается, однако они платят одинаковую цену за равное количество хлеба и т. д. В то же время многие экономисты отмечают, что проблемы взаимодействия спроса и предложения в ценообразовании, вопросы взаимосвязи полезности и стоимости, соотношения платежеспособного спроса и цен, затронутые в этой теории, являются важными для понимания функционирования товарного производства. На основе понятия предельной полезности экономисты впервые смогли построить кривую спроса и объяснить ее свойства. А такие положения и выводы маржиналистов, как функция полезности, закон убывающей предельной полезности, максимизация благ для потребителя, кривые безразличия, бюджетное ограничение и др. используются сегодня во многих экономических теориях.

Со временем теория предельной полезности претерпела эволюцию: в ней выделяются кардиналисты (Дж.Нейман) и ординалисты (Парето, Хикс, П.Саммльсон). Кардиналисты предполагают, что полезность количественно измерима, т. е. говорят, что потребитель способен сказать, сколько именно добавочной полезности он получает при потреблении дополнительной единицы товара X или Y . При этом экономисты используют вымышленную единицу измерения полезности — ютиль, что позволяет перевести рассуждения о поведении потреби-

ля в количественную плоскость. Ординалисты же отрицают возможность количественного измерения абсолютных величин предельной полезности. Так, П.Самуэльсон говорит, что полезность — это абстракция, означающая субъективное удовольствие, польза от потребления продукта, что ее невозможно измерить. Мы будем использовать теорию предельной полезности в микроэкономическом анализе, заранее определив ее границы:

Никогда нельзя вычислить эмпирически функцию полезности $f(u)$. Она носит индексный характер (1,2,3,4...). Важно лишь то, что большая полезность имеет большую величину, чем меньшая. Но насколько большую, этого никто не может сказать.

• **Закон убывающей предельной полезности**

На примере «поселенца, избушка которого одиноко стоит в первобытном лесу» мы видим, что австрийцы, говоря о снижении предельной полезности, по существу говорили о насыщении. Ф.Визер подчеркивал, что убывание полезности распространяется на все жизненные процессы: от голода до любви.

Экономисты XIX в. исследовали собственную психологическую реакцию на потребление дополнительных порций товара и делали выводы о действии закона убывающей предельной полезности. Эти выводы были подкреплены результатами психологических лабораторных экспериментов: завязывали человеку глаза и просили его протянуть руку ладонью вверх. Затем клали ему на ладонь какой-либо груз — человек, естественно, замечал это. Прибавляли новые порции груза — человек замечал и это увеличение. Но когда на ладони лежал уже достаточно большой груз, человек не замечал добавления веса, равного первоначальному. Таким образом, чем больше совокупный вес, удерживаемый человеком, тем меньше эффект дополнительной, или предельной, порции веса.

Сущность закона убывающей предельной полезности состоит в том, что, начиная с определенного момента дополнительная полезность, полученная от потребления последующей единицы данного блага по сравнению с предыдущей (предельная полезность), снижается по мере увеличения массы потребляемого товара. Каков же механизм действия этого закона? Если хотя бы один из товаров по сравнению с другими имеет более высокую предельную полезность, то его потребление, спрос увеличиваются и цены растут. В результате происходит отвлече-

ние ресурсов к данному товару от производства других товаров, предельная полезность которых ниже. Данного товара становится много, его предельная полезность снижается, т. е. спрос сокращается, цены снижаются и происходит отлив ресурсов на производство других товаров, предельная полезность которых выше. В конечном итоге данного товара становится мало и опять повышается его предельная полезность и т. д.

Чем больше товара потребляет человек, тем большую совокупную полезность он получает. Совокупная (общая) полезность определяется путем суммирования показателей предельной полезности. Если потребитель получит отрицательную предельную полезность, то совокупная полезность будет уменьшаться.

Закон убывающей предельной полезности может быть представлен с помощью табл. 1 (на примере потребления мороженого).

Таблица 1

Предельная и совокупная полезность от потребления мороженого

Количество потребляемого товара (порции мороженого)	Предельная полезность (MU)	Совокупная полезность (U)
0	—	0
1	4	4
2	3	7
3	2	9
4	1	10
5	0	10
6	-3	7

В данной таблице содержатся данные о количестве потребляемого мороженого, показан прирост общей полезности, получаемой при потреблении каждой дополнительной порции (предельная полезность мороженого), и совокупная (общая) полезность, получаемая при потреблении мороженого. Мы видим, что при положительной предельной полезности общая полезность растет, но замедляющимся темпом (т.к. к совокупной величине добавляется все меньшая величина дополнительной полезности). При отрицательной предельной полезности общая полезность снижается, т.к. к совокупной величине добавляется отрицательная величина: при потреблении 6 порций

мороженого (когда, например, заболевает горло) совокупная полезность снижается с 10 до 7.

Закон убывающей предельной полезности можно проиллюстрировать и с помощью графика: по оси абсцисс откладываем количество потребляемого блага (порции мороженого), а по оси ординат — полезность единицы этого блага. Тогда график зависимости полезности каждой порции мороженого от его количества будет иметь следующий вид (рис. 6.1 и 6.2).

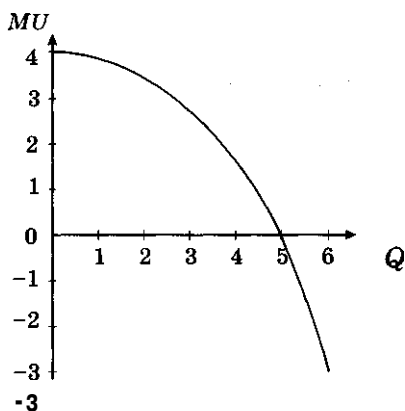


Рис. 6.1. Предельная полезность от потребления мороженого

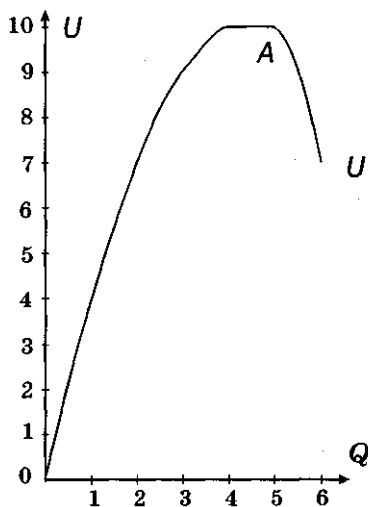


Рис. 6.2. Совокупная полезность от потребления мороженого

Иногда кривая предельной полезности (MU) может сначала идти вверх (когда, например, разыгрывается аппетит, т. е. второй кусочек мороженого приносит большее удовольствие, чем первый), а затем идет вниз. Если кривая предельной полезности опустится ниже оси абсцисс, то это означает, что очередная порция мороженого принесла потребителю отрицательную полезность.

Здесь необходимо обратить внимание на взаимосвязь графиков предельной и совокупной полезности: когда объем потребляемого мороженого равен 0, совокупная и предельная полезность также равны 0. Совокупная полезность возрастает при таком потреблении мороженого, когда предельная полезность положительна (функция возрастает на том участке, где ее производная больше 0, т. е. $MU > 0$). Общая полезность достигает максимума в точке, где предельная полезность равна 0 (функция максимальна в той точке, где ее производная равна 0, т. е. $MU = 0$). Совокупная полезность начинает убывать при таком потреблении, когда предельная полезность отрицательна (функция убывает на том участке, где ее производная меньше 0, т. е. $MU < 0$). Кривая предельной полезности идет вниз, а кривая совокупной полезности является выпуклой вверх, поскольку согласно закону убывающей предельной полезности общая полезность увеличивается все более медленными темпами.

Теперь, зная закон убывающей предельной полезности, мы можем объяснить нисходящий характер кривой спроса: так как каждая последующая единица блага обладает все меньшей и меньшей предельной полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы блага лишь при условии, что цена падает. С другой стороны, убывающая предельная полезность заставляет производителя снижать цену в целях стимулирования спроса на свою продукцию.

• **Правило максимизации полезности, или равновесное положение потребителя**

Допустим, потребитель определенную часть своего дохода тратит на приобретение товаров X и Y . Вопрос состоит в следующем: на какое количество товаров X и Y должен предъявить спрос покупатель, чтобы максимизировать для себя полезность этих товаров?

Допустим, что вначале потребитель оценивает предельную полезность товара X больше, чем товара Y . Тогда он начнет уве-

личивать потребление товара X и сокращать потребление товара Y . Но, согласно закону убывающей предельной полезности, при увеличении потребляемого количества товара X его предельная полезность начинает снижаться, а предельная полезность товара Y — увеличиваться. В конце концов должно установиться равенство оценок предельных полезностей товаров X и Y . В такой ситуации потребитель не будет тратить ни на рубль больше, чтобы приобрести дополнительное количество товара X , и ни на рубль меньше, чтобы сократить количество потребляемого товара Y .

Это будет идеальное положение, когда человеку невыгодно потреблять одно благо вместо другого и вообще как-то менять структуру потребления, так как любое изменение приведет только к ухудшению его благосостояния. То есть покупатель склонен всегда менять структуру потребления, переключаясь с одного товара на другой, последовательно продвигаясь к такому состоянию, когда менять уже ничего не нужно. В этом заключается смысл второго закона Госсена. В таком состоянии достигается равенство оценок предельной полезности товаров X и Y .

Таким образом, правило максимизации полезности с точки зрения теории предельной полезности состоит в том, что:

Потребитель так должен израсходовать свой доход, чтобы отношение предельной полезности к цене было одинаковым для всех товаров, при этом доход должен быть истрачен полностью:

$$MU_x/P_x = MU_y/P_y,$$

где MU — предельная полезность товаров X и Y , а P — их цена.

Отношение MU/P показывает величину предельной полезности в расчете на 1 затраченный рубль. Так, если предельная полезность от потребления второй порции мороженого равна 3 (см. табл. 1), то при цене за порцию 10 рублей предельная полезность на 1 затраченный рубль равна 0,3. При рассмотрении максимизации благ для потребителя мы не можем сравнивать абсолютные величины предельных полезностей различных товаров, так как цена у них разная. Например, нельзя сравнить предельную полезность первого холодильника и первой кофеварки. Однако же предельные полезности на 1 рубль мы сравнить можем.

Рассмотрим применение правила максимизации полезности на следующем примере:

Пусть доход потребителя (I) равен 36 руб. Цена товара X (P_x) равна 6 руб., а цена товара Y (P_y) — 8 руб. Распределение общих полезностей, полученных от потребления этих товаров имеет вид:

Единица товара	1	2	3	4	5
U_x	18	30	38	42	44
U_y	32	56	72	80	84

Вопрос состоит в следующем: на какое количество товаров X и Y должен предъявить спрос покупатель, чтобы получить максимум полезности?

Сначала мы должны найти предельную полезность от потребления каждой единицы товаров X и Y . Для этого от совокупной полезности, полученной от потребления двух единиц товаров, вычтем совокупную полезность, полученную от потребления одной единицы, от потребления трех единиц — совокупную полезность двух единиц и т. д.:

Единица товара	1	2	3	4	5
MU_x	18	12	8	4	2
MU_y	32	24	16	8	4

Так как мы не можем сравнивать предельные полезности различных товаров (они имеют различную цену), то определим предельную полезность на 1 затраченный рубль для обоих товаров. Для этого предельную полезность, полученную от потребления каждой единицы товара, разделим на его цену:

Единица товара	1	2	3	4	5
MU_x/P_x	3	2	4/3	2/3	1/3
MU_y/P_y	4	3	2	1	1/2

Потребитель будет покупать тот товар, который приносит большую предельную полезность на 1 затраченный рубль. Сначала он будет думать, купить ли ему первую единицу товара X или товара Y . Он купит первую единицу товара Y , т.к. $4 > 3$ и затратит при этом 8 рублей. Дальше перед ним стоит вопрос, купить ли первую единицу товара X или вторую единицу товара Y . Так как они имеют одинаковую предельную полезность на 1 рубль (3), то он купит обе единицы этих товаров, если позволит доход. Мы видим, что при покупке одной единицы то-

вара X и двух единиц товара Y потребитель истратит 22 рубля ($1 \times 6 + 2 \times 8$). Чтобы было выполнено бюджетное ограничение, он будет покупать товары еще. Сравнивая предельную полезность на 1 рубль второй единицы товара X и третьей единицы товара Y (они одинаковы и равны 2), потребитель купит обе эти единицы, если позволяет бюджет. Итак, при покупке 2-х единиц товара X и 3-х единиц товара Y доход будет истрачен полностью: $2 \times 6 + 3 \times 8 = 36$. Это и будет равновесное положение потребителя, где он получит максимум совокупной полезности ($30 + 72 = 102$).

Теперь вернемся к правилу максимизации полезности и посмотрим, что же произойдет, если цена товара X уменьшится? Здесь мы снова сталкиваемся с эффектами замещения и дохода:

1. После того, как цена товара X уменьшилась, каждый рубль, затраченный на приобретение товара X , стал приносить большую предельную полезность, чем на товар Y :

$$MU_x/P_x > MU_y/P_y.$$

Это означает, что для того, чтобы достигнуть равновесия, необходимо переключать расходы с товара Y на товар X . То есть будет происходить замещение товара Y подешевевшим товаром X .

2. В случае снижения цены на товар X реальный доход потребителя увеличивается. Реальный доход — это общая сумма благ, которую можно приобрести на номинальный доход, т. е. выраженный в деньгах. Эта общая сумма благ увеличится за счет дополнительного приобретения товаров X и Y . Максимизация полезности будет уже при другом наборе товаров X и Y , когда доход будет истрачен полностью.

С проблемой выбора, какие товары следует купить на свой ограниченный доход, а от каких товаров следует отказаться, потребитель сталкивается всякий раз, когда формирует свою потребительскую корзину. Максимальная полезность достигается при выборе такой потребительской корзины, которая, *во-первых*, удовлетворяет бюджетному ограничению и, *во-вторых*, содержит такое количество товаров, при котором отношение предельной полезности к цене одинаково для всех товаров.

• **Дополнительная выгода для потребителя, или потребительский излишек**

Теория предельной полезности позволяет понять, как возникает дополнительная выгода, получаемая потребителем при покупке товаров, или потребительский излишек.

Потребительский излишек представляет собой разницу между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за товар, и той ценой, которую он действительно платит при покупке.

Каждая единица товара, покупаемая потребителем, стоит ему столько же, сколько и последняя единица. Но, согласно закону убывающей предельной полезности, первые единицы товара потребитель ценит больше, чем последние. Поэтому на первых количествах он получает дополнительную выгоду. Когда эта дополнительная выгода становится равной нулю, потребитель перестает покупать товар.

Например, человек готов заплатить 140 рублей за 1 кг говядины, а платит 100 руб. Сэкономленные 40 руб. представляют его потребительский излишек. Если сложить потребительские излишки всех покупателей, то получим совокупный потребительский излишек.

Потребительский излишек может быть подсчитан с помощью кривой спроса, например, кривой спроса на продовольствие. Кривая спроса помогает определить максимальную цену, которую потребитель готов заплатить, чтобы приобрести дополнительную единицу продовольствия. Эту кривую мы представим не в виде гладкой линии, а в виде лесенки (рис. 6.3).

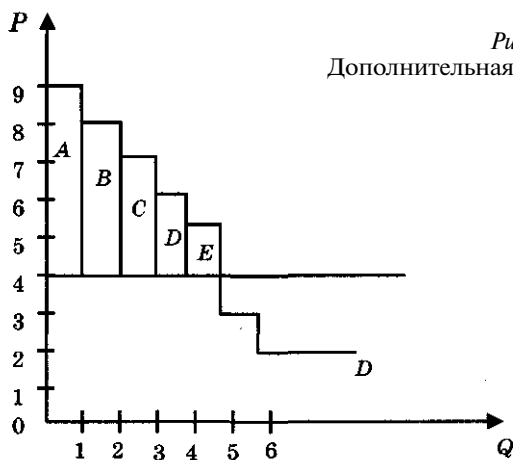


Рис. 6.3.
Дополнительная выгода потребителя

Решая, сколько продуктов питания закупить, потребитель будет делать следующие подсчеты.

Цена продовольствия за 1 кг (P_0) равна 4 рубля. Но кривая спроса на продовольствие показывает, что потребитель готов за первую единицу заплатить 9 рублей, т.е. такова для него «ценность» первой единицы товара. В этом случае он как бы «экономит» 5 руб. Эта «экономия» равна площади прямоугольника *A*. Второй килограмм тоже дает дополнительную выгоду в $8-4=4$ руб. (это площадь прямоугольника *B*). Третий килограмм дает излишек в $7-4=3$ руб. (площадь прямоугольника *C*) и т.д. Сумма площадей этих прямоугольников и представляет собой потребительский излишек. Если придать единицам товаров более мелкие размеры, когда лесенка превращается в прямую линию, то можно использовать площадь треугольника для измерения потребительского излишка (это площадь, лежащая ниже кривой спроса и выше линии цены, рис. 6.4).

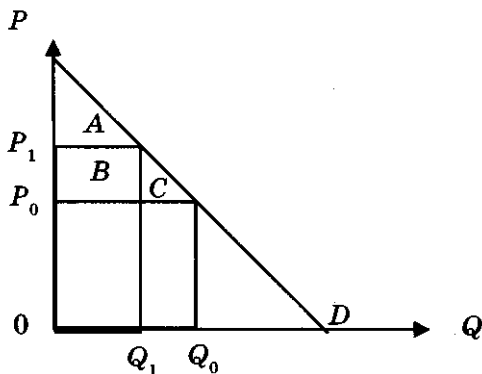


Рис. 6.4.
Потребительский излишек

Допустим, вследствие повышения налога цена продукта повысилась с P_0 до P_1 . Считается, что продукт имеет неэластичный спрос. Тогда при повышении цены спрос сократится на небольшую величину ($Q_0 - Q_1$). При первоначальной цене потребительский излишек (дополнительная выгода потребителя) был равен сумме площадей треугольников *A*, *C* и прямоугольника *B*. При более высокой цене он равняется площади треугольника *A*. Сумма площадей прямоугольника *B* и треугольника *C* — это величина потерь потребительского излишка, а, следовательно, это мера ущерба, который был бы нанесен потребителям в резуль-

тате повышения **налога**. Иногда это может быть причиной не-установления такого налога.

Концепция потребительского излишка применяется для определения выгоды, получаемой людьми при покупке товаров, выраженной в денежных единицах. Несмотря на то, что изменение потребительского излишка является приближенным показателем, он оказывается очень полезным для практических целей.

• **Предельная полезность и парадокс стоимости воды и бриллиантов**

Начиная со средних веков людей волновал вопрос: чем определяется цена товара? Ко второй половине XVIII в. сформировалось два альтернативных ответа на данный вопрос:

1. Цена товара определяется количеством вложенного в него труда (трудовая теория стоимости);
2. Цена товара определяется его полезностью для потребителя.

Согласно второй концепции товар, который нужен всем, будет стоить дорого, а тот, который не нужен никому, не будет стоить ничего. А.Смит сформулировал убийственный аргумент против этой концепции, получивший в истории экономической мысли название «парадокс: вода и бриллианты». Он спрашивал, почему вода, которая столь необходима для жизни человека, имеет такую низкую цену, в то время как у бриллиантов, которые могут быть совершенно не нужны, такая высокая цена? Потому, — отвечал А.Смит, — что для огранки бриллиантов необходимо большое количество труда, а добыча воды практически ничего не стоит. Теперь, зная теорию предельной полезности, можно добавить: еще один стакан воды дает гораздо меньше дополнительной полезности человеку, чем еще один бриллиант, поэтому люди в большинстве случаев готовы платить больше за дополнительный бриллиант, чем за дополнительную воду. Однако, умирающий от жажды человек в пустыне с готовностью отдаст все свои бриллианты за стакан воды: в этих условиях предельная полезность воды будет намного больше, чем предельная полезность бриллиантов. Таким образом, совокупная полезность воды не определяет спрос на нее. Потребители будут покупать товар до тех пор, пока отношение его предельной полезности к цене равно этому отношению для всех остальных благ. Теперь становится ясно, почему большое количество воды стоит дешево, несмотря на ее огромную полезность.

• Временной аспект в теории потребительского поведения

В теории поведения потребителей принимается во внимание и экономическая ценность времени, которая представляет собой важный экономический ресурс. За час работы (т. е. затратив 1 час на производственную деятельность) человек в состоянии заработать 200, 300, 500 и т. д. рублей в зависимости от своего образования, квалификации, умения и пр. Но, затратив этот час на отдых или потребление, человек несет убытки в виде потерянного дохода; он жертвует 200, 300, 500 и т. д. рублями, которые мог бы заработать за это время. Поэтому человек, оценивая предельные полезности потребляемых товаров, должен учитывать и ценность времени, необходимого для потребления этих товаров: знаменатели в правиле максимизации полезности должны включать в себя не просто рыночную цену, а рыночную цену плюс ценность времени, затрачиваемого на потребление.

Например, потребитель выбирает между покупкой билета на игру в футбол и покупкой билета в театр. Рыночная цена билета на футбол равна 300 рублей, а билета в театр — 500 рублей. То есть если для простоты предположить, что предельные полезности последующих посещений футбола и театра одинаковые, то потребителю следует больше ходить на футбол, чем в театр. Но игра в футбол занимает больше времени, чем поход в театр. Предположим, чтобы сходить на футбол, потребитель затрачивает 4 часа, а в театр — 2. Тогда, при ценности времени для потребителя 200 рублей в час, «полная цена» посещения футбола составит $300 + 200 \times 4 = 1100$ руб., а посещения театра — $500 + 200 \times 2 = 900$ рублей. То есть в действительности «полная цена» театра ниже «полной цены» игры в футбол. И с учетом фактора времени потребителю разумнее ходить в театр, чем на футбол.

Учет ценности времени позволяет понять наблюдаемые нами конкретные явления в реальной жизни: почему, например, неработающий пенсионер, время которого имеет низкую для него ценность, может тратить по несколько часов в день в поисках более дешевых товаров, при этом ездить с одного конца города в другой, а управляющий банком, который ценит свое время гораздо выше, зайдет в ближайший супермаркет и купит нужные ему товары. Здесь, конечно, надо учитывать и разницу в получаемом ими доходе. Время на рынке труда ценится тем выше, чем выше уровень заработка человека.

§ 2. Теория потребительского выбора

Как мы уже отмечали, поведение потребителя на рынке можно объяснить не только с точки зрения теории предельной полезности, но и с точки зрения теории потребительского выбора (ординалистская теория), которая отрицает возможность количественного измерения полезности. Ординалисты (в отличие от кардиналистов) предъявляют к потребителю менее строгие требования: надо только определить, дает ли комбинация товаров X и Y большую, меньшую или такую же величину полезности по сравнению с любой другой комбинацией этих товаров. И эту теорию они применяют для объяснения схемы, по которой потребители рационально распределяют свой ограниченный доход между полезными для них товарами.

• Сущность экономической модели потребительского выбора и основные предпосылки анализа

Итак, задается функция полезности $U=f(Q_x, Q_y, Q_z, \dots)$, где Q — количество товаров X, Y, Z, \dots , потребляемое потребителем. Мы (как и ординалисты) будем рассматривать функцию полезности для двух товаров: $U=f(Q_x, Q_y)$, полагая, что то, что верно для двух товаров, то верно и для любого количества (если на одной оси координат откладывать одно благо, а на другой — все остальные).

Потребитель стремится максимизировать функцию полезности $U=f(Q_x, Q_y)$ — т.е. найти оптимальную комбинацию двух товаров $\{X$ и $Y\}$, которая бы принесла ему наибольшее удовлетворение. В этом состоит задача анализа. Выбор потребителя зависит от его желания и возможностей. Экономический смысл теории потребительского выбора состоит в том, чтобы совместить желания потребителя с его возможностями.

В начале главы мы делали некоторые предпосылки, необходимые для анализа теории потребительского поведения в целом. При рассмотрении теории потребительского выбора предполагается также, что:

1. Предпочтения потребителя уже сформировались, т. е. он способен ранжировать (расставлять по порядку) альтернативные наборы товаров, либо он не делает различия между ними, т. е. безразличен к ним. Например, из двух наборов A и B , состоящих из разного количества товаров X и Y , потребитель предпочитает набор A набору B или одинаково к ним относится. При этом игнорируется стоимость наборов: можно предпочесть набор A , а купить B , т.к. его цена ниже.

2. Транзитивность предпочтений: если потребитель набор A , составленный из двух товаров X и Y , предпочитает набору B , составленному из этих же товаров, а набор B предпочитает набору C , то, следовательно, набор A будет предпочитаться набору C . Эта предпосылка, на первый взгляд кажущаяся несерьезной, очень важна, т.к. существуют случаи при принятии решений о производстве общественных товаров большинством голосов (теория общественного выбора), когда наблюдается парадокс голосования. Например, национальная оборона предпочтительнее плотины, плотина предпочтительнее туннеля, а в результате, когда сравнивается национальная оборона с туннелем, последний оказывается предпочтительнее первой.

3. Так как наш потребитель — рациональный человек, то большее количество товара он предпочитает меньшему (при этом предполагается, что это не антиблага, то есть они не вредят здоровью потребителя).

Все эти предпосылки образуют основу нашей модели потребительского выбора.

• **Бюджетное ограничение потребителя**

Линия бюджетного ограничения показывает различные комбинации двух товаров, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода и при данном уровне цен на эти товары. С ее помощью проводится анализ возможностей потребителя. Например, товар X покупается по цене P_x , а товар Y — по цене P_y . На покупку этих товаров потребитель тратит фиксированный доход I . Тогда уравнение бюджетного ограничения имеет вид:

$$I = P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y.$$

Перепишем это уравнение относительно Q_y :

$$Q_y = I/P_y - P_x \cdot Q_x/P_y.$$

Мы видим, что зависимость линейная, следовательно, линия бюджетного ограничения на графике имеет вид прямой и ее можно построить по двум точкам. Начальная ордината равна I/P_y , а угловой коэффициент — P_x/P_y , он отрицательный, т.е. наклон линии бюджетного ограничения зависит от отношения цены товара X к цене товара Y .

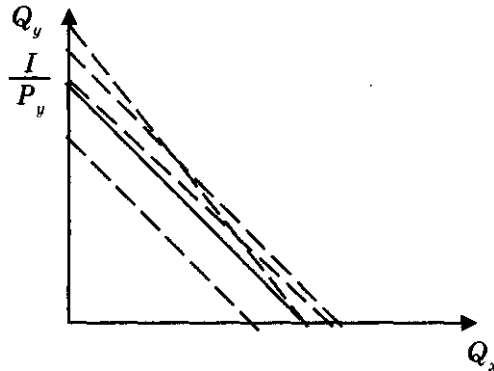


Рис. 6.5. Линия бюджетного ограничения

Расположение линии бюджетного ограничения (рис. 6.5) зависит от величины дохода потребителя и от изменения цен:

— если доход потребителя увеличится, то, следовательно, увеличится количество наборов, доступных покупателю, и линия бюджетного ограничения сдвинется вправо. И наоборот:

— при уменьшении денежного дохода количество доступных наборов снизится, и линия бюджетного ограничения сдвинется влево;

— снижение цен товаров X и Y сместит линию бюджетного ограничения вправо (т.к. это эквивалентно увеличению дохода), а рост цен сдвинет линию бюджетного ограничения влево;

— снижение цены товара X (при неизменной цене товара Y) приведет к тому, что на тот же доход можно купить больше товара X : нижняя часть линии бюджетного ограничения сдвинется вправо;

— снижение цены товара Y (при неизменной цене товара X) сдвинет верхнюю часть линии бюджетного ограничения вверх, т.к. на тот же доход можно будет купить больше товара Y .

Итак, мы видим, что линия бюджетного ограничения отражает объективные рыночные характеристики (дохода и цен). Но существуют еще и субъективные факторы, которые влияют на поведение потребителя. Этими факторами являются различные вкусы потребителей и их предпочтения, которые анализируются при помощи кривых безразличия.

• **Карта кривых безразличия и предельная норма замены**

Потребительские предпочтения мы можем представить графически, используя кривые безразличия.

Кривая безразличия — это линия, соединяющая все точки наборов двух благ, имеющих для потребителя одинаковую общую полезность. То есть потребителю безразлично, какой набор товаров X и Y он выберет. Допустим, потребитель безразлично относится к наборам A, B, C, D , составленным из определенного количества персиков и киви (т.к. общая полезность этих наборов одинакова для потребителя, табл. 2):

Таблица 2

Таблица безразличия

Наборы	Количество персиков	Количество киви
A	12	2
B	6	4
C	4	6
D	3	8

По данным таблицы безразличия построим кривую безразличия:

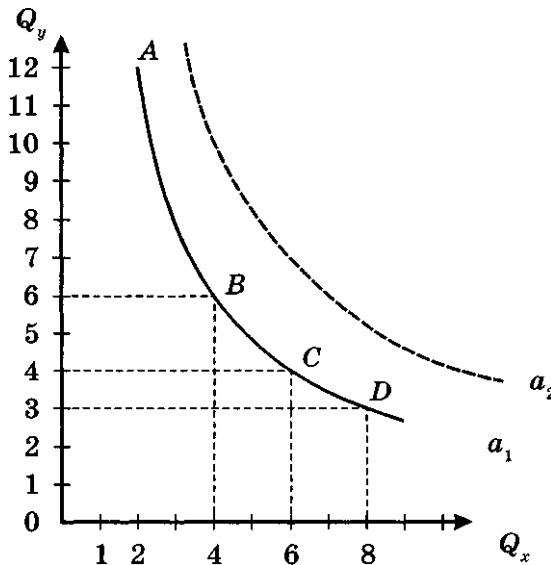


Рис. 6.6.
Кривая безразличия

Каждая точка на этой кривой (a_1) представляет такой набор фруктов, что их общая полезность одинакова для потребителя.

Но если мы увеличим количество персиков и киви (а наш потребитель большее количество благ предпочитает меньшему), то перейдем на другую кривую безразличия, которая будет расположена дальше от начала координат (a_2). И любой набор персиков и киви, находящийся на этой кривой, будет лучше, чем любой набор на кривой a_1 , т.к. общая полезность от потребления этих наборов увеличится.

В своей совокупности все кривые безразличия представляют собой карту кривых безразличия. Карта кривых безразличия обеспечивает ранжирование наборов потребительских товаров. Ранжирование расставляет наборы по порядку: от наиболее до наименее предпочтительных, но не указывает, насколько один набор предпочтительнее другого (нельзя, например, утверждать, что потребитель на кривой a_2 в два раза довольнее, чем на кривой a_1). Но, к счастью, чтобы определить, как принимается выбор, вполне достаточно знать ранжирование наборов благ. На графике все кривые, расположенные выше a_1 , находятся в зоне улучшения благосостояния потребителя, а кривые, расположенные ниже a_1 , — в зоне ухудшения его положения.

Кривая безразличия a_1 показывает, каким количеством персиков потребитель готов пожертвовать ради получения двух дополнительных единиц киви. Вначале, чтобы получить две дополнительные единицы киви, он готов пожертвовать шестью персиками, для получения следующих двух киви покупатель готов отказаться уже от двух персиков, а для получения еще двух киви он откажется только от одного персика. Итак, мы видим, что по мере продвижения вниз по кривой безразличия a_1 , покупатель готов отказаться от все меньшего и меньшего количества персиков. Поэтому кривая безразличия имеет выпуклую форму, т.е. вогнута вовнутрь, что отражает тот факт, что потребители получают все меньше и меньше удовольствия по мере потребления все большего и большего количества товара.

Количество товара Y , которое потребитель согласен потерять с тем, чтобы получить дополнительную единицу товара X и оказаться на том же уровне полезности, называется предельной нормой замены товара Y товаром X :

$$MRS = -\Delta Q_y / \Delta Q_x$$

Знак минус вводится для того, чтобы предельная норма замены одного товара другим была величиной положительной,

т.к. числитель будет всегда отрицательным. В нашем случае, отказавшись от 6 персиков ради двух дополнительных киви предельная норма замены персиков киви равна $6/2$, т. е. 3; в случае отказа от 2 персиков ради двух киви — $2/2 = 1$; а в случае отказа от 1 персика ради следующих 2 киви предельная норма замены равна $1/2$, т.е. только половину персика согласен отдать потребитель ради одной дополнительной единицы киви.

Величину предельной нормы замены одного товара другим отражает наклон кривой безразличия: проведем касательные к точкам на графике кривой безразличия, тогда $\operatorname{tg} \alpha = -\Delta Q / \Delta Q_x$, а это и есть предельная норма замещения. Она уменьшается по мере продвижения вниз вдоль кривой безразличия. Но бывают случаи, когда предельная норма замены одного товара другим не снижается.

1. На взаимозаменяемые товары, когда потребитель в равной степени будет жертвовать определенным количеством товара Y для приобретения одного дополнительного товара X (говядина — свинина, масло — маргарин и т. д.), предельная норма замены будет величиной постоянной и кривая безразличия примет вид прямой линии (рис. 6.7):

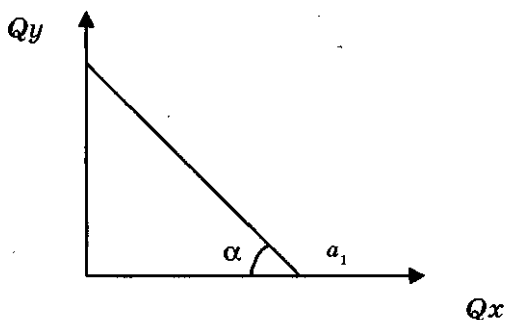


Рис. 6.7.

Кривая безразличия для взаимозаменяемых товаров

2. Для взаимодополняемых товаров, когда потребление одного товара невозможно без другого (молоток и гвозди, ракетка и мячик и т. д.), предельная норма замены будет равна нулю, а кривая безразличия будет иметь прямоугольную форму (рис. 6.8).

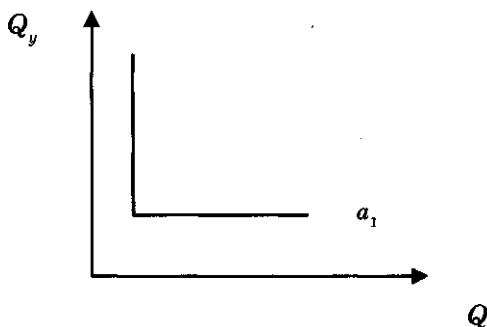


Рис. 6.8.

Кривая безразличия для взаимодополняемых товаров

• **Равновесное положение потребителя, или максимизация полезности**

Сейчас мы должны завершить анализ потребительского выбора, т. е. должны совместить желания потребителя с его возможностями, тем самым мы найдем такой набор товаров X и Y , который принесет потребителю наибольшую полезность. Напомним, что все комбинации товаров X и Y , которые потребитель может купить при данной величине его дохода и данном уровне цен, показывает линия бюджетного ограничения. Вопрос состоит в следующем: какая из этих комбинации товаров X и Y окажется наиболее предпочтительной для потребителя, т.е. принесет максимум полезности?

Равновесное положение потребителя достигается в точке, в которой бюджетная линия касается наиболее высокой из всех достижимых кривой безразличия (точка F на графике, рис. 6.9).

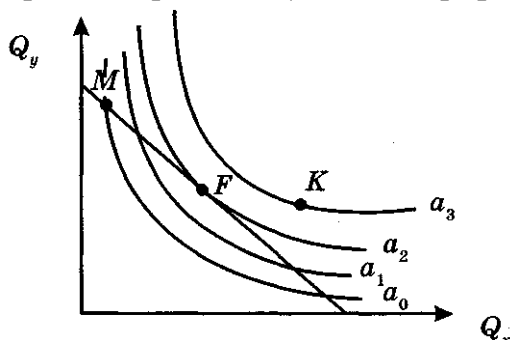


Рис. 6.9.

Равновесное положение потребителя

А почему, например, не в точке M достигается равновесное положение потребителя? Потому что, двигаясь вниз по бюджет-

ной линии и перераспределяя свой доход в пользу товара X , потребитель попадает на другую кривую безразличия, которая расположена дальше от начала координат, а здесь общая полезность от потребления товаров X и Y будет больше. А почему, например, не в точке K достигается оптимальный набор благ, приносящий потребителю максимум полезности? Совокупная полезность здесь выше, чем в точке F , но она оказывается за пределами бюджетной линии, а, следовательно, недоступна потребителю.

В точке касания наклон кривой безразличия равен наклону бюджетной линии. Так как наклон кривой безразличия отражает предельную норму замены одного товара другим ($MRS = -\Delta Q / \Delta Q_x$), а наклон бюджетной линии — отношение цены товара X к цене товара Y ($\text{tg } a = P_x / P_y$), то равновесное положение потребителя достигается при условии, что предельная норма замены одного товара другим равна обратному отношению цен:

$$MRS = P_x / P_y.$$

Как мы уже отмечали, между теорией потребительского выбора и теорией предельной полезности существует определенная взаимосвязь:

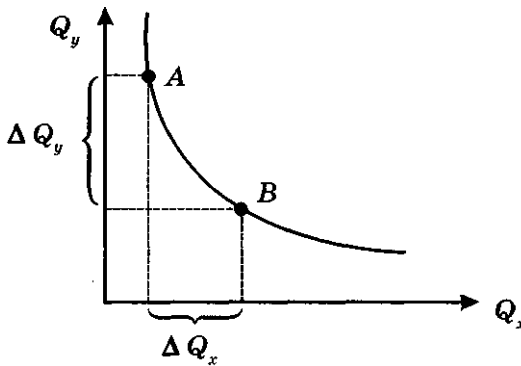


Рис. 6.10. Кривая безразличия

Перейдя из точки A в точку B на кривой безразличия, потребитель получает дополнительное количество товара X (ΔQ_x), потеряв некоторое количество товара Y (ΔQ_y). Дополнительная полезность, полученная от потребления дополнительного количества товара X , равна $\Delta Q_x \cdot MU_x$, а полезность, потерянная вследствие меньшего потребления товара Y , равна $-\Delta Q_y \cdot MU_y$. Так как потребитель остался на том же уровне по-

лезности (он двигался вдоль одной и той же кривой безразличия), то та полезность, которую он приобрел вследствие потребления большего количества товара X , равна той полезности, которую он потерял вследствие потребления меньшего количества товара Y :

$$\Delta Q_x x MU_x = -\Delta Q_y y MU_y,$$

или

$$-\Delta Q_y / \Delta Q_x = MU_x / MU_y,$$

но

$$-\Delta Q_y / \Delta Q_x = P_x / P_y,$$

следовательно:

$$MU_x / MU_y = P_x / P_y,$$

т. е.

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y.$$

Итак, из правила максимизации полезности ординалистов мы вывели правило максимизации полезности кардиналистов: потребитель должен так распределить свой доход, чтобы последний рубль, затраченный на покупку каждого вида товаров, приносил бы одинаковую предельную полезность. То есть действительно, несмотря на два разных подхода к поведению потребителей, результат оказывается одинаковым.

Вопросы для повторения

1. Что представляет собой поведение потребителя на рынке? Каковы основные предпосылки теории потребительского поведения?
2. В чем различия между кардиналистской и ординалистской теориями потребительского поведения?
3. Объясните различие между предельной и совокупной полезностью. Как связаны между собой графики совокупной и предельной полезности?
4. Сформулируйте закон убывающей предельной полезности и объясните механизм его действия.
5. Как Вы понимаете закон убывающей предельной полезности в числовом и графическом изображении?
6. Сформулируйте правило максимизации полезности. Почему при рассмотрении максимизации благ для потребителя нельзя сравнивать абсолютные величины предельных полезностей различных товаров?
7. Объясните, в чем состоит эффект замещения и эффект дохода с точки зрения теории предельной полезности.
8. Можете ли Вы объяснить нисходящий характер кривой спроса исходя из закона убывающей предельной полезности?
9. Что такое потребительский излишек и как он возникает? Объясните также с помощью графика.

Раздел П. Микроэкономика

10. В каких случаях применяется концепция дополнительной выгоды для потребителя, или потребительского излишка?

11. В чем состоит парадокс противоречия между предельной и общей полезностью?

12. Как в теории потребительского поведения учитывается временной аспект?

13. Каков вклад австрийской школы маржинализма в теорию предельной полезности?

14. Какие достоинства и недостатки теории предельной полезности Вы можете назвать? Каковы границы применения этой теории?

15. Каков экономический смысл теории потребительского выбора? В чем состоит задача анализа?

16. Дайте определение линии бюджетного ограничения. От чего зависит ее расположение? Чему равен наклон линии бюджетного ограничения?

17. Что такое кривая безразличия и для чего она используется при анализе потребительского поведения?

18. Почему кривая безразличия имеет выпуклую форму и как это связано с теорией предельной полезности? В каких случаях она имеет линейную и прямоугольную форму?

19. Что представляет собой карта кривых безразличия?

20. Чему равна предельная норма замены одного товара другим? Приведите примеры ее расчета.

21. Сформулируйте правило максимизации полезности с точки зрения ординалистов. Покажите взаимосвязь между теорией предельной полезности и теорией потребительского выбора.

Примерный план лекции

1. Понятие полезности и предельной полезности. Закон убывающей предельной полезности. Графическая иллюстрация.

2. Правило максимизации полезности с точки зрения теории предельной полезности.

3. Бюджетное ограничение потребителя и карта кривых безразличия. Предельная норма замены.

4. Равновесное положение потребителя с точки зрения теории потребительского выбора.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Развитие теории предельной полезности. Роль австрийской школы.

2. Понятие полезности. Закон убывающей предельной полезности. Кривые совокупной и предельной полезности.

3. Правило максимизации полезности, или равновесное положение потребителя с точки зрения теории предельной полезности. Второй закон Госсена.

4. Концепция потребительского излишка и ее применение.

5. Сущность экономической модели потребительского выбора и основные предпосылки анализа.

Глава 7. Издержки производства

6. Бюджетное ограничение потребителя. Карта кривых безразличия. Предельная норма замены.

7. Правило максимизации полезности, или равновесное положение потребителя с точки зрения теории потребительского выбора.

Литература

Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. — Л., 1929.

Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса /Под ред. В.М.Гальперина. — СПб., 1999, т. 1.

Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика, т.1,2. — СПб., 1998.

Долан Э.Дж., Линдсей Д. Микроэкономика. — СПб., 1994.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс. — М., 2002, т. 2.

Менгер К. Основания политической экономии. — Одесса, 1993.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. — М., 1992.

Самуэльсон П. Экономика. — М., 1992, т.2.

Фишер С, Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. — М., 2002.

Энджел Д. Поведение потребителей. — СПб., 1999.

Глава 7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

§ 1. Производство

Под «производством» в современной экономической науке принято понимать любую деятельность членов общества по использованию естественных ресурсов. В естественные ресурсы включаются и ресурсы человека. Целью производственной деятельности является создание необходимых отдельному члену общества и обществу в целом материальных и нематериальных благ. Нередко в обиходе под «производственной деятельностью» понимается лишь создание вещественных материальных благ. Представляется, что подобная трактовка этой категории унаследована от марксистско-ленинской политической экономии, где особо выделялась деятельность в так называемом «материальном производстве», а все остальные виды деятельности считались второсортными. Вместе с тем следует учитывать и значительные различия между деятельностью работников в различных сферах производства.

Одно дело - работа на машиностроительном заводе по производству персональных компьютеров, другое - их проектиро-

вание и третье - их продажа. Большей частью под «теорией производства» понимается теория процессов превращения, или трансформации, ресурсов в многообразные виды продуктов и услуг.

Поскольку производственный процесс имеет затраты (издержки) и результаты, то естественна постановка вопроса о производственной функции. Нередко производственную функцию относят к чисто техническим категориям. Это представляется неточным. Поскольку производственная функция описывает соотношение между издержками и результатами, она неизбежно как бы соприкасается с эффективностью самой функции и ее аргументов. Очевидно, правильнее говорить о производственной функции как категории промежуточной. Более эффективным признается тот технологический способ производства, который обеспечивает большее количество продукции при заданных ресурсах или, наоборот, требует меньшего объема ресурсов для получения заданного объема продукта. Нетрудно заметить, что эффективность различных технологических способов производства в огромной степени определяется уровнем цен на ресурсы и продукты. По-видимому, это еще один аргумент в пользу того, чтобы считать производственную функцию категорией, близкой к экономической. Это имеет существенное значение для общества в целом и для каждого экономического агента.

Запись производственной функции не представляет особых трудностей для студентов подавляющего большинства вузов, ибо они хорошо знакомы с математикой.

Итак, продукцию следует рассматривать как поток, т.е. в определенном измерении в единицу времени. Так как для создания каждого вида продукции есть множество хронологических способов производства, правомерно утверждение, что в системе координат факторов производства будет множество точек, отображающих соответствующее количество факторов, необходимых для данного технологического способа производства, т.е. обеспечивающих заданный выпуск. Обычно эти точки составляют линии, имеющие изогнутую форму и называются «изоквантами». Разные сочетания факторов производства имеют различные объемы выпуска. Поэтому на графике производственной функции мы наблюдаем семейство изоквант. Разрыв между изоквантами в системе координат характеризует различия в объемах выпуска продукции.

Изменение соотношения между используемыми факторами производства отражается движением по каждой изокванте.

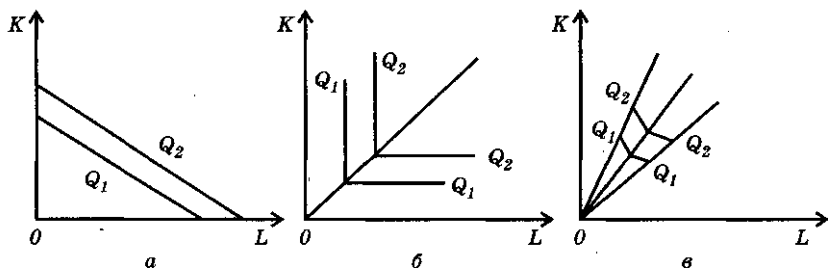


Рис. 7.1. Эффект масштаба: а — убывающая отдача от масштаба; б — постоянная отдача от масштаба; в — возрастающая отдача от масштаба

Один фактор замещает другой при создании определенного объема продукта. Это принято называть «замещением», а наклон изокванты — «предельной нормой замещения». Понятно, что изокванты могут иметь самые разнообразные формы: прямая линия (совершенная замещаемость; постоянная норма замещаемости); два отрезка, соединенные вместе под прямым углом; несколько отрезков, соединенных под тупыми углами, и т.п.

На практике, в конкурентной борьбе за максимизацию прибыли одним из важнейших средств выступает увеличение объема выпуска продукции. Этого можно добиться двумя основными путями:

- 1) интенсифицировать использование наличных производственных мощностей;
- 2) осуществить инвестиции, т.е. расширить мощности и привлечь новых работников.

В связи с этим время производства можно классифицировать как мгновенный, средний (короткий) и длительный периоды, о которых шла речь при рассмотрении теории спроса

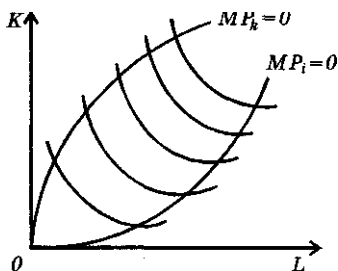


Рис. 7.2. Семейство изоквант с выделенной эффективной областью

и предложения. Вспомним, что с расширением производственных мощностей возникает эффект масштаба.

Возможны следующие варианты эффекта масштаба (рис. 7.1). *Во-первых*, при увеличении факторов в несколько раз в таком же отношении возрастает объем выпуска. Это будет постоянная отдача от масштаба. Эффект масштаба может быть возрастающим, если объем продукции возрастает. Если $n = 1$, то функцию принято называть «однородной» и n будет показателем однородности. Если это условие не выполняется, то функция неоднородна. При $n = 1$ эффект масштаба постоянен и функция называется «линейно-однородной». Таким образом, при $n < 1$ имеет место убывающий эффект масштаба, при $n > 1$ отдача от масштаба возрастает. Постоянная отдача от масштаба обычно имеет место в технологически простых производствах. Отрицательный эффект масштаба - по преимуществу в сложных производствах, например с наукоемкой технологией.

Высказанные выше относительно простые положения дают возможность в случае необходимости рассмотреть на семинарских занятиях варианты эффекта масштаба применительно к мгновенным, средним и длительным периодам.

Обратимся еще к одному существенному моменту. До сих пор, когда речь шла об изоквантах, мы не ставили вопроса об их границах. Это означало, что теоретически у изоквант не существует границ. Безусловно, это так. Но предпринимателя интересует не вся длина изокванты, а лишь тот ее участок, на котором предельные продукты каждого из ресурсов остаются положительными, хотя и убывают. Все точки на изоквантах, отражающие нулевые предельные продукты, образуют границы эффективной области изоквант (рис. 7.2).

§ 2. Сущность и структура издержек

Главный мотив деятельности любой фирмы в рыночных условиях - максимизация прибыли. Реальные возможности реализации этой стратегической цели во всех случаях ограничены издержками производства и спросом на выпускаемую фирмой продукцию. В конкретных случаях (завоевание места на рынке, конкурентная борьба и т.п.) фирма может идти на временное снижение прибыли и даже убытки. Но длительное время существовать без прибыли фирма не может, ибо она

не выстоит в конкурентной борьбе. Поскольку издержки - это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, влияющий на объем предложения, то принятие решений руководством фирмы невозможно без анализа уже имеющихся издержек производства и их величины на перспективу. Это относится к выпуску уже освоенной продукции и к переходу на новые изделия.

□ Характеристика издержек

С позиций трудовой теории стоимости К. Маркс в «Капитале» рассматривал издержки как затраты на заработную плату, материалы, топливо, амортизацию средств труда, т.е. на производство товара. К ним он добавлял затраты на заработную плату работников торговли (оптовой и розничной), содержание торговых помещений, транспорт и т.п. Первые издержки Маркс называл «издержками производства», вторые - «издержками обращения». При этом он не учитывал рыночной ситуации и ряда других обстоятельств. Маркс исходил из того, что стоимость товара образуется издержками производства и теми издержками обращения, которые представляют собой продолжение процесса производства в сфере обращения, например упаковка, фасовка и т.п.

Современная экономическая теория совершенно по-иному подходит к трактовке издержек. Она исходит из ограниченности используемых ресурсов и возможности их альтернативного использования. Под «альтернативным использованием» понимается, например, возможность производства из дерева строительных материалов, мебели, бумаги, ряда химических продуктов. Поэтому когда фирма решает производить какой-то определенный товар, например мебель из дерева, то она тем самым отказывается от производства из дерева, скажем, блоков для дачных домиков. Отсюда нетрудно сделать вывод, что экономические, или вмененные, издержки определенного ресурса, используемого в данном производстве, равны его стоимости (ценности) при наиболее оптимальном способе его использования для производства товаров. В графической форме это выражается кривой производственных возможностей, которую мы рассматривали ранее.

Ограниченность ресурсов означает, что всегда приходится выбирать, а выбор означает отказ от одного в пользу другого. В итоге экономические издержки - это плата поставщику, осуществляемая фирмой, или доходы поставщика ресурсов, а так-

же внутренние издержки на то, чтобы ресурсы были применены именно данной фирмой и для определенного варианта производства.

- **Виды издержек**

Прежде всего выделяются внешние и внутренние издержки. Первые связаны с тем, что фирма оплачивает труд работников, топливо, комплектующие изделия, т.е. все то, что она не производит сама для создания данного изделия. В зависимости от специализации величина внешних издержек для производства одной и той же продукции колеблется. Так, на сборочных заводах удельный вес внешних издержек больше.

Внутренние издержки: владелец собственного предприятия или магазина не платит самому себе заработную плату, не получает арендной платы за здание, в котором находится магазин. Если он вкладывает денежные средства в торговлю, то не получает тех процентов, которые бы он имел, положив их в банк. Но владелец данной фирмы получает так называемую «нормальную» прибыль. В противном случае он не будет заниматься этим делом. Получаемая им прибыль («нормальная») составляет элемент издержек. Принято выделять еще чистую, или экономическую, прибыль, которая равна общей выручке за вычетом внешних и внутренних издержек, включая и нормальную прибыль. В отличие от экономической прибыли, бухгалтерская прибыль равна общей выручке минус внешние издержки.

Практика свидетельствует, что величина издержек зависит от объема выпускаемой продукции. В связи с этим существует деление издержек на зависимые и не зависимые от величины производства.

Постоянные издержки не зависят от объема производства продукции. Они определяются тем, что стоимость оборудования фирмы должна быть оплачена даже в случае остановки предприятия. К постоянным издержкам относятся: оплата по облигационным займам, рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и сооружений, страховые взносы, часть которых обязательна, а также жалование высшему управленческому персоналу и специалистам фирмы, оплата охраны и т.п.

В отличие от постоянных, переменные издержки непосредственно зависят от количества производимой продукции. Они состоят из затрат на сырье, материалы, энергию, заработную плату работникам, транспорт и т.п.

Сумма постоянных и переменных издержек составляет валовые издержки. Для управления производством важно знать величину издержек в расчете на единицу продукции. В связи с этим рассчитываются средние издержки как частное от деления величины издержек на количество единиц продукции, произведенной фирмой.

Таким же образом рассчитываются средние постоянные и переменные издержки. Так как целью функционирования фирмы является максимизация прибыли, то предметом расчетов выступает объем производства, что, в свою очередь, вызывает необходимость использования категории предельных издержек. Предельные издержки - это издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции относительно фактического или расчетного объема производства. Соотношения между различными видами издержек видны на следующем числовом примере (табл. 7.1).

Для понимания табл. 7.1 необходимо обратить внимание на соотношение постоянных и переменных издержек при изменении объема производства. Как уже говорилось выше, постоянные издержки не зависят от количества производимых продуктов.

Переменные издержки непосредственно зависят от объема производства продукции. Различные составляющие переменных издержек по-разному влияют на их общую величину.

Так, при наличии безработицы и нахождении на рынке труда работников соответствующей квалификации легко увеличить объем производства за счет массы живого труда. Аналогичная ситуация может иметь место при использовании дополнительных ресурсов сырья или энергии. Естественно, что при этом приходится учитывать специфику производства. Так, прирост объема продукции (например, в производстве мебели по индивидуальным заказам) можно легко получить путем привлечения дополнительных рабочих. Но совершенно иная ситуация складывается, когда необходимо расширить производственные мощности, площади производственных помещений и т.п. Здесь необходимое время измеряется месяцами, а иногда, скажем в тяжелом машиностроении или металлургии, - годами.

Из этого следует, что при экономическом анализе необходимо различать краткосрочный и долговременный периоды. С точки зрения экономики, суть различия между ними состоит в возможности изменения производственных мощностей. В рамках краткосрочного периода невозможно ввести в строй

Соотношения между различными видами издержек

Объем производства	Абсолютные величины издержек			Предельные издержки	Средние величины издержек		
	постоянных	переменных	валовых		постоянных	переменных	валовых
Q	TFC	TVC	TC=TFC+TVC	$MC=T_{D+1}-T_n$	$AFC=TFC/Q$	$AVC=TVC/Q$	$ATC=TC/Q$
0	200	0	200	80			
1	200	80	280		70	200	80
2	200	150	350	60		100	75
3	200	210	410		50	66,6	70
4	200	260	460	40		50	65
5	200	300	500		30	40	60
6	200	330	530			33,3	55

новые производственные мощности, но возможно повысить степень их использования. В пределах долговременного периода можно расширить производственные мощности. Конечно, рамки этих периодов для различных отраслей различны. Деление на два периода имеет большое значение при определении стратегии и тактики фирмы в максимизации прибыли.

§ 3. Поведение фирмы в краткосрочном и долговременном периодах

- **Краткосрочный период**

Приведенная выше табл. 7.1 характеризует динамику показателей фирмы в краткосрочном периоде. Это следует из того, что производственные мощности фирмы остаются неизменными и динамика показателей определяется ростом загрузки оборудования. Анализ табл. 7.1 важен потому, что позволяет проследить характер каждой из кривых и параметры, которые в них приведены. На основе данных табл. 7.1 построим новый

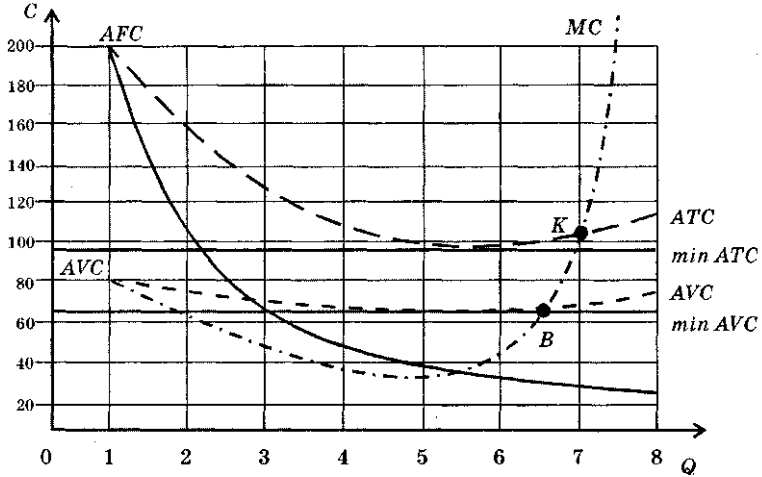


Рис. 7.3. Кривые издержек и возможности функционирования фирмы

график, который позволит наглядно представить возможности фирмы в максимизации прибыли и границы существования фирмы.

Остановимся вначале на характере кривых, изображенных на рис. 7.3. Так как при принятии решений фирмой наиболее важными являются характеристики в расчете на единицу изделий, то рассмотрим данные по средним величинам различных издержек. Постоянные издержки на единицу продукции, т.е. удельные постоянные издержки, по мере наращивания выпуска продукции падают, так как их абсолютная величина неизменна. На практике их величина может претерпевать небольшие изменения. Так, с ростом производства могут увеличиться расходы на охрану в связи с ростом риска хищений. Сложнее зависимость переменных издержек в функции роста производства. На первом этапе кривая *AVC* показывает уменьшение удельных переменных издержек: сказывается эффект масштаба, увеличения объема производства. Но затем удельные переменные издержки начинают расти: над эффектом масштаба берет верх действие закона убывающей отдачи. Например, на машиностроительном предприятии работа в три полных смены может привести к снижению отдачи оборудования, так как выпуск продукции в третью смену исключает возможность профилактических работ, что неизбежно приведет к простоям машин и оборудования. Что касается кривой совокупных из-

держек (ATC), то она падает быстрее, чем каждая из ее составляющих (AFC и AVC), что вполне закономерно.

Для деятельности фирмы решающими являются следующие моменты. Пока предельные издержки (MC) меньше средних издержек (ATC), имеет место уменьшение средних издержек, которое будет продолжаться до тех пор, пока последний прирост предельных издержек будет меньше, чем всех предыдущих. В точке K , где пересекаются кривые MC и ATC , имеет место минимум средних издержек (ATC). Правее точки K удельные валовые издержки начинают расти. Отсюда следует, что в точке K рыночная цена равна средним валовым издержкам. Эта точка называется «точкой безубыточности», т.е. критического объема производства. При падении рыночной цены ниже точки K предприятия начнут покидать отрасль (или данное производство). Продолжать работать в этой точке можно, если переход на выпуск другой продукции связан с большим риском или анализ перспектив позволяет сделать вывод о возможности в кратчайшее время повышения цены на продукцию в силу роста спроса или ухудшения положения конкурентов.

Значительно хуже положение фирмы, если она оказалась в точке B , где продажная цена равна лишь удельным переменным издержкам (AVC). В этом случае продажа продукции не позволяет возместить все затраты на ее производство. Руководству фирмы не остается ничего иного, как прекратить производство данной продукции. Не исключен при этом и вариант объявления фирмы банкротом.

- **Долговременный период**

Рассмотрим, как должна строиться стратегия фирмы в долговременном периоде. Вспомним, что если в рамках краткосрочного периода изменения в производственном аппарате фирмы не могут быть произведены, то в рамках долговременного периода могут измениться как объем оборудования и производственной инфраструктуры, так и их структура. Фирма может установить новые производственные мощности, соорудить новые цеха, расширить транспортные артерии и т.д. Возможен и обратный вариант - уменьшение производственных мощностей. В отрасль могут войти новые фирмы, что изменит конкурентную ситуацию. Мы будем рассматривать лишь изменения в отдельных фирмах.

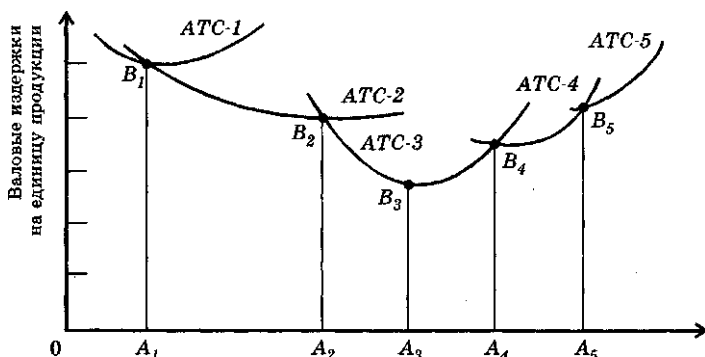


Рис. 7.4. Кривая долгосрочных средних валовых издержек фирмы (пять вариантов мощностей)

Поскольку в долговременном периоде изменяются производственные мощности и адекватно этому — численность работников, то можно сделать вывод, что все издержки в условиях долговременного периода выступают в качестве переменных.

При расширении фирмы произойдет изменение валовых издержек. Как и в кратковременном периоде, они сначала будут уменьшаться за счет эффекта масштаба. Затем, когда действие эффекта масштаба производства будет исчерпано, они достигнут минимума. Затем начнется процесс увеличения валовых издержек.

На рис. 7.4 ординаты $A_1 - B_1, A_2 - B_2$ и последующие выражают величины валовых издержек при наращивании производственных мощностей фирмы. Нетрудно видеть, что они минимальны в третьем варианте, а затем начинают возрастать. Реальная динамика валовых издержек при увеличении производственных мощностей будет выражена кривой $B_1B_2B_3B_4B_5$, которая представляет ломаную кривую, каждый из элементов которой корреспондирует определенному этапу наращивания мощностей фирмы. Вместе с тем, данная кривая — кривая выбора фирмы. Изменилась ситуация на рынке — необходимо принимать новое решение: увеличивать или уменьшать мощности.

§ 4. Минимизация издержек: выбор факторов производства

На долговременном этапе, если осуществляется увеличение производственных мощностей, перед каждой фирмой встает проблема нового соотношения факторов производства. Суть этой проблемы состоит в том, чтобы обеспечить заранее заданный объем производства продукции с минимальными издержками. Для исследования этой процедуры примем, что имеются лишь два фактора производства: капитал K и труд L . Нетрудно усвоить, что цена труда, определяемая на конкурентных рынках, равна ставке заработной платы w . Цена капитала равна арендной плате за оборудование r . Для простоты исследования предположим, что все оборудование (капитал) не приобретает фирмой, а арендуется, например, по лизинговой системе, и что цены на капитал и труд в рамках данного периода остаются постоянными.

Издержки производства могут быть представлены в виде так называемых «изокост». Под ними понимаются все возможные сочетания труда и капитала, которые имеют одинаковую общую стоимость, или, что то же самое, сочетания факторов производства с равными валовыми издержками. Валовые издержки определяются по формуле: $ТС = w + rK$. Это уравнение может быть выражено изокостой (рис. 7.5).

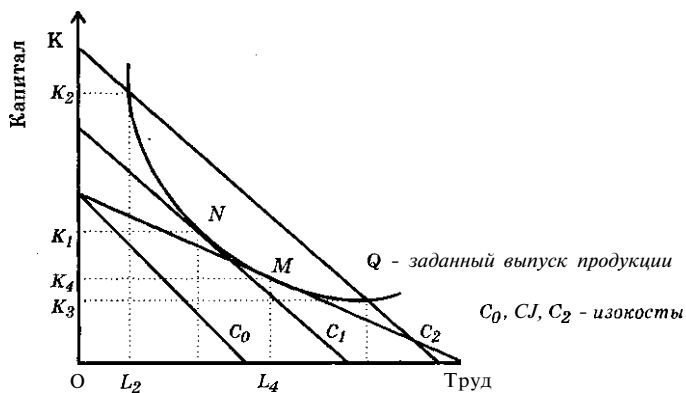


Рис. 7.5. Количество выпускаемой продукции в функции минимальных издержек производства

Фирма не может избрать изокосту C_0 , так как нет такого сочетания факторов, которое обеспечило бы выпуск продукции Q при их стоимости, равной C_0 . Заданный объем производства может быть обеспечен при расходах, равных C_2 , когда затраты труда и капитала соответственно равны L_2 и K_2 или L_3 и K_3 . Но в этом случае издержки не будут минимальными, что не отвечает поставленной цели. Значительно эффективнее будет решение в точке N , так как при этом набор факторов производства обеспечит минимизацию издержек производства. Сказанное выше верно при условии, что цены на факторы производства неизменны. На практике так не бывает. Предположим, что цена капитала увеличится. Тогда угол наклона изокосты, равный w/r , уменьшится, а кривая C_1 станет более полой. Минимизация издержек в данном случае будет иметь место в точке M со значениями L_4 и K_4 . В связи с увеличением цены на капитал фирма заменяет капитал трудом.

Предельная норма технологического замещения - это то количество, на которое за счет использования дополнительной единицы труда могут быть сокращены затраты капитала при неизменном объеме производства. Норма технологического замещения обозначается $MPTS$. В экономической теории доказано, что она равна угловому коэффициенту изокванты с обратным знаком. Тогда

$$MPTS = \Delta K / \Delta L = MPL / MPK.$$

Путем несложных преобразований получаем:

$$MPL / w = MPK / r,$$

где MP - предельный продукт капитала или труда.

Из последнего уравнения следует, что при минимальных издержках каждый дополнительный рубль, затраченный на производственные факторы, дает равное количество производимой продукции. Отсюда следует, что при вышеуказанных условиях фирма может выбирать между факторами производства и покупать более дешевый фактор, чему будет соответствовать определенная структура факторов производства.

§ 5. Динамика издержек производства в среднесрочном периоде

Для оценки уровня предпринимательской практики, максимизации прибыли весьма существенное значение имеет динамика затрат в среднем периоде. В условиях современного технологического прогресса значительно обострилась конкурентная борьба, приняв новые формы, все быстрее изменяются потребности потребительского плана и адекватно им - потребности в факторах производства.

Будем исходить из того, что технология обуславливает в среднем периоде смену возрастающей отдачи переменного ресурса убывающей отдачей. Казалось бы, здесь нет особой проблемы и констатацией факта вопрос будет исчерпан. Но надо учитывать, что в значительной части отраслей и производств постоянный ресурс является делимым и однородным. Если так, часть его может быть зарезервирована. Тогда имеет место постоянная отдача переменного ресурса. Новым здесь является то, что на этом этапе постоянной отдачи кривые среднего и предельного продуктов сливаются (рис. 7.6).

Ранее в теории мы исходили из того, что в среднесрочном периоде предприятия могут изменять лишь степень использования производственных мощностей, чего зачастую бывает явно недостаточно (в конкурентной борьбе день опоздания может обернуться разорением). В соответствии с традиционной теорией средние переменные издержки оказываются выше минимальных переменных затрат.

В книге В.М.Гальперина и др. «Микроэкономика» доказано, что на графике (см. рис. 7.6) образуется участок без изменения средних переменных затрат. Возрастание переменных затрат объясняется тем, что при уменьшении производственных затрат возрастают

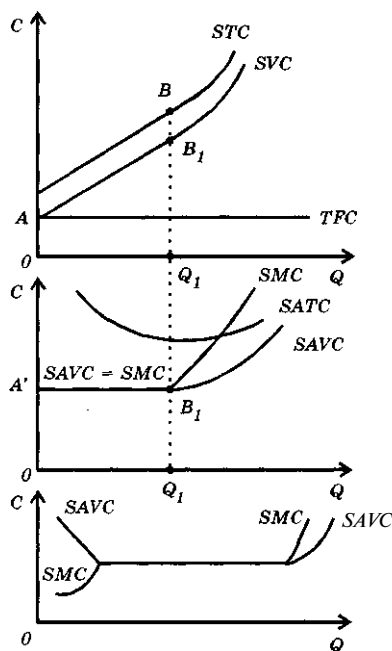


Рис. 7.6. Участок постоянной отдачи и динамика издержек

затраты управленческие. Принципиально согласившись с положениями авторов, хотелось бы возразить им в одном несущественном моменте. С расширением использования информатики и вычислительной техники, новых методов управления производством критическая точка, с которой начинается возрастание управленческих затрат, существенно поднялась на графике, и эта тенденция пока сохраняется. Кроме того, в мире продолжают строить по преимуществу средние и небольшие предприятия (не смешивать с размерами фирм и объединений). Практически это означает расширение прямолинейного участка на графике и новые возможности в конкурентной борьбе.

§ 6. Инвестиционная деятельность фирмы в долгосрочном периоде

Ясно, что инвестиционной деятельностью можно заниматься лишь в долговременном периоде, рамки которого различны для различных производств, предприятий и отраслей. Он существенно длительнее в металлургии, тяжелом машиностроении и относительно невелик в отраслях переработки сельскохозяйственного сырья и т.п. Но в любом случае выбор времени (момента) осуществления инвестиций - важный момент в стратегии фирмы. Попробуем разобраться в этом подробнее, тем более что в теоретической литературе этот вопрос не рассматривается, хотя имеет принципиальное значение. Проанализируем график издержек фирмы в долгосрочном периоде (рис. 7.7).

Казалось бы, что момент начала осуществления инвестиций соответствует точке *M* на графике. Но инвестиции осуществляются во времени. Нужно время на разработку проекта (включая маркетинговые исследования, оформление необходимых документов), на собственно строительно-монтажные работы, выпуск и апробацию первой партии товаров. Поэтому, если принято решение начать выпуск новой продукции (точка *M*), то инвестиционная деятельность должна начаться раньше (точка *I*). При этом не следует забывать о времени, необходимом для получения кредита в банке.

В условиях рынка фирма должна учитывать действия конкурентов, которые также стремятся быть первыми. На основе маркетинговых исследований надо сопоставить время осуще-

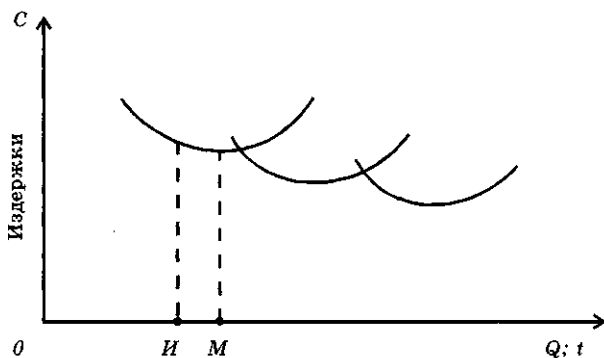


Рис. 7.7. Динамика издержек фирмы в долгосрочном периоде и выбор времени осуществления инвестиций

ствления инвестиций и время, необходимое для опережения конкурентов на рынке нового продукта. Кроме того, следует рассчитать величину риска, на который идет фирма, переходя на выпуск новой продукции. Риск определяется не только моментом выхода на рынок с новой продукцией, но и технологией самого строительства.

До сих пор мы исходили из того, что новая продукция безусловно будет конкурентоспособной на рынке и конкурирующие фирмы не сразу смогут соревноваться с данной фирмой. Рассмотрим теперь проблему перехода к производству новой продукции (установка нового оборудования, новых технологических линий и т.д.) в условиях рыночного хозяйства. В теоретической политической экономии применительно к условиям командной экономики утверждалось, что при социализме, в отличие от капитализма, нет границ внедрению новой техники. Это вызвало принципиальные возражения у многих ученых-экономистов. Так, в монографии «Современная научно-техническая революция: экономические формы и закономерности» эта концепция была подвергнута развернутой критике и выдвинуто положение о том, что границы внедрения новой техники при социализме и при капитализме одинаковы. Не следует забывать, что вопреки официальной концепции для практического применения рекомендовалась инструкция, в которой утверждались и срок окупаемости капитальных вложений, и норма прибыли, т.е. показатели, которые широко уже в то время использовались фирмами на Западе. Строго говоря, условие выпуска новой техники (изделия) можно определять по следующей формуле:

А полезности

Л издержек

Что касается «Капитала», то К. Маркс приходит к выводу, с которым никак нельзя согласиться. При капитализме, пишет Маркс, с позиций удешевления продукта граница применения машин определяется тем, что труд, которого стоит их производство, должен быть меньше того труда, который замещается их применением. Однако, продолжает Маркс, для капитала эта граница очерчивается более узко. Так как капитал оплачивает не применяемый труд, а стоимость применяемой рабочей силы, для него применение машин целесообразно лишь в пределах разности между стоимостью машины и стоимостью замещаемой ею рабочей силы. Нетрудно заметить, что данное положение Маркса противоречит капиталистической практике и в достаточной степени противоречиво теоретически. Критерием здесь выступает норма прибыли. Желающих разобраться в этом противоречии отсылаем к указанной выше монографии, в которой эта проблема рассмотрена достаточно подробно.

Вопросы для повторения

1. Общепринято считать, что факторами производства являются капитал (К) и труд (L). Как можно трактовать положение о том, что важнейшая роль в производстве и издержках принадлежит отдаче от предпринимательской деятельности? Можно ли затраты на оплату труда предпринимателя включать в издержки?
2. Какова динамика издержек на первом этапе конверсии в России? Каковы ее факторы и можно ли на них влиять?
3. Как можно оценить эффект масштаба, если конверсия происходит при существенной перепрофилизации предприятия?
4. Объем выпуска фирмы вырос на 30%, а факторы производства - на 20%. Что может быть фактором такого соотношения между динамикой ресурсов и производства?
5. В официальных публикациях нередко можно встретить данные, что у крупнейших фирм мира (например «Дженерал моторе») за какой-то период прибыль равна нулю. Означает ли это, что фирма движется к краху?
6. Как соотносятся технологический прогресс и закон убывающей производительности?
7. На основе анализа графика издержек в долговременном периоде определите точку времени, в которой фирма должна приступить к инвестициям. Обоснуйте свое решение.

Раздел И. Микроэкономика

8. На основе определений термина «прибыль», имеющихся в различных учебниках по «Экономикс», предложите свое определение, пригодное для практики.

9. Как зависят общие постоянные издержки фирмы от динамики выпуска продукции? Какие обстоятельства здесь необходимо учитывать?

10. Насколько интересна для предпринимательства так называемая новая «теория издержек»?

11. Может ли отрицательный эффект масштаба быть выгодным фирме? Если ответ положителен, то аргументируйте его.

12. Возможно ли практическое использование теории производственной функции для разработки стратегии фирмы? Обоснуйте ответ.

13. В каком соотношении находятся динамика полезности производимой продукции и динамика издержек? Можно ли ее выразить математически?

14. Что такое «экономические издержки»? Какие виды издержек вы знаете? Что положено в основу их классификации? Уменьшение каких издержек наиболее важно для максимизации прибыли?

15. В чем различия между кратковременными и долговременными периодами функционирования фирм?

16. Как изменяются переменные издержки при расширении производства?

17. Каковы варианты выбора стратегии поведения фирмы на долговременный период? Рассмотрите конкретный пример, известный вам по литературе.

18. Что такое «нормальная прибыль»? Может ли она рассматриваться как компенсация за риск владельца фирмы?

19. Какой смысл кривой MC на рис. 7.3 «Кривые издержек и возможности функционирования фирмы»?

20. Как понимать тезис: снижение издержек связано с дополнительными затратами? Какую роль в этом играет НТП?

21. Может ли существовать фирма в точке B на рис. 7.3? Составьте структуру издержек подготовки специалиста в вузе. Каковы тенденции ее изменения? Обсудите на примере своего вуза.

22. За исходное возьмите единую сетку оплаты труда преподавателей и стипендию студентов.

23. Процент по срочным вкладам составляет 100% годовых. Как разделить неявные годовые издержки, если вы возьмете со срочного вклада 3 млн руб. для покупки автомобиля?

24. В чем смысл классификации издержек на экономические и бухгалтерские?

25. Если кривая предельного продукта наклонена вниз, то каковы варианты наклона кривой краткосрочных предельных издержек? Обоснуйте свое решение.

26. Почему кривая средних переменных издержек имеет V -образную форму, а кривая средних постоянных издержек наклонена вниз?

27. Какое решение вы примете, будучи менеджером фирмы, если предполагается увеличение спроса на вашу продукцию? В силу каких причин вы можете прогнозировать лишь кратковременные издержки?

28. Что такое «предельная норма технологического замещения»?

29. Определите средние переменные; средние валовые; средние постоянные издержки машиностроительного завода, если объем его производства - 10 млн руб. в месяц, постоянные издержки - 100 тыс. руб. в месяц, а месячное производство — 1 тыс. изделий. Фирма производит дозиметры. Объем выпуска - 10 тыс. приборов в месяц. Реальный спрос на дозиметры на конкурентном рынке составляет 100 тыс. шт. в месяц. Какой вариант решения вы выберете, если постоянные издержки равны 100 тыс. руб., а рыночная цена дозиметра равна 15 тыс. руб.:

- а) переменные издержки растут прямо пропорционально выпуску;
- б) переменные издержки при объеме более 2 тыс. приборов начинают расти в 1,5 раза быстрее;
- в) при переходе на другой тип дозиметра переменные издержки будут расти в 1,3 раза быстрее, чем в варианте а). Рыночная цена прибора при этом остается прежней.

Примерный план лекции

1. Издержки производства, их сущность и структура в неоклассической теории. Издержки производства в трудовой теории стоимости.
2. Динамика издержек производства и поведение фирмы в краткосрочном периоде.
3. Новая теория затрат и ее значение для предпринимательской деятельности.
4. Динамика издержек в долгосрочном периоде и стратегия **фирмы**. Минимизация издержек и выбор производственных факторов. Изокосты и их практическое значение.
5. Инвестиционная политика фирмы в функции динамики издержек.
6. Прибыль, ее структура и ее формы на Западе и на российских предприятиях.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Основные положения теории производства. Производственная функция. Расширение производства и эффект масштаба. Эффект замены.
2. Концепции издержек в неоклассической и трудовой теории стоимости. Производственная функция и функция затрат. Графики функций.
3. Инвестиции и стратегия фирмы. Функция инвестиций и ее графическая интерпретация.
4. Факторы инвестиций и инноваций в современных условиях на Западе и в России. Законодательство Российской Федерации в области инвестиций.

Литература

- Аврех Г.П.* и др. Затраты и результат: беседы об экономике. - М., 1990.
- Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. - М., 1995.
- Брагинский СВ., Певзнер А.Я.* Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. - М., 1991.
- Гальперин В.М., Игнатьев СМ., Моргунов В.И.* Микроэкономика. - СПб., 1994. Т. 1.
- Долан Э., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. - СПб., 1992.
- История экономических учений / Под ред. А.Г. Худокормова. - М., 1994. Ч. 2.
- Макконнелл К., Брю С.* Экономикс / Пер. с англ. - М., 1992.
- Лавров С.Н.* Основы маркетинга промышленных объектов. - М., 1988.
- Макмиллан Ч.* Японская промышленная система / Пер. с англ. - М., 1988.
- Маршалл А.* Принципы политической экономии: В 3-х т. / Пер. с англ. - М., 1981.
- Милль Дж.С.* Основы политической экономии / Пер. с англ. - М., 1980.
- Непринцева Н., Батурина И.* Производство и предложение. Издержки и прибыль // РЭЖ. 1993. № 3.
- Никитин С.* Теория предельной производительности: истоки, значение // МЭиМО. 1970. № 6.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика / Пер. с англ. - М., 1992.
- Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономикс. [Реферат] 12-е изд. / Пер. с англ.; Под ред. В.Д. Камаева // Эконом. науки. 1990. № 1-12.
- Современная экономическая мысль / Пер. с англ. - М., 1981.
- Учебник по основам экономической теории / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1994.
- Фишер С, Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика / Пер. с англ. — М., 1993.
- Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2-х т. / Пер. с англ. - М., 1992. Т. 1.
- Холт Р.* Основы финансового менеджмента / Пер. с англ. - М., 1993.
- Шонбергер Р.* Японские методы управления производством / Пер. с англ. - М., 1988.
- Энтони Р., Рис Д.* Учет: ситуации и примеры / Пер. с англ. - М., 1993.

Глава 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Рынки факторов производства являются особым видом рынков в системе рыночной экономики. В отличие от рынков готовых товаров и услуг, где фирмы являются продавцами, а потребители товаров и услуг - покупателями, на рынках факторов производства фирмы являются покупателями рабочей силы, природных ресурсов, земли, капитала в его различных формах: денежного, производительного, ссудного или фиктивного капитала (капитала, представленного в форме ценных бумаг).

Условия, которые формируют спрос, предложение, равновесную цену на рынках факторов производства, во многом зависят от вида конкуренции, доминирующей на том или ином рынке. В данном разделе будет рассмотрен конкурентный рынок факторов производства.

§ 1. Теоретическая постановка проблемы ценообразования на факторы производства

- **Ценообразование на факторы производства по А. Смиту**

Проблема ценообразования на факторы производства по-разному трактуется различными экономическими школами.

Рассмотрим, например, ценообразование на факторы производства по А. Смиту. Методология и логика подходов к анализу проблем ценообразования на факторы производства содержится в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» А. Смита. Исходной предпосылкой выступает деление первичных экономических ресурсов на такие факторы производства, как труд, земля и капитал.

Любой предмет конечного потребления людей - это товар, цена которого определяется затратами труда на его производство, выраженными в рабочем времени, мастерстве и таланте работника. При обмене готового товара на деньги, труд или другие продукты, отмечает А. Смит, помимо оплаты цены материалов и заработной платы работников, должна быть учтена еще некоторая сумма прибыли для предпринимателя, рискующего своим капиталом в этом деле¹.

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. В 2-х т. - М., 1993. Т. 1. С. 1-19.

Стоимость, которую работники прибавляют к стоимости материалов, распадается на две части, из которых одна идет на их заработную плату, а другая - на оплату прибыли предпринимателя на капитал, который он авансировал.

Прибыль на капитал не похожа на заработную плату и устанавливается совсем на иных началах. Она определяется стоимостью употребленного в дело капитала и бывает больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала и эффективности его использования.

С тех пор, продолжает А. Смит, как земля превратилась в частную собственность, землевладельцы, подобно всем другим людям, хотя бы пожинать там, где не сеяли, и начинают требовать ренты даже за естественные плоды земли. Устанавливается определенная добавочная цена за все, что есть на земле, за ее «естественные произведения» и ископаемые ресурсы. Эта часть платежей земельному собственнику составляет земельную ренту, которая также включается в цену готового продукта, произведенного с помощью использования земли.

Таким образом, согласно А. Смиту, цена каждого товара конечного потребления людей прежде всего сводится к трем составным частям затрат: труда, капитала и земли. Если какой-либо товар конечного потребления нуждается в более глубокой обработке, то большей становится та часть цены, которая приходится на заработную плату и промышленную прибыль, сравнительно с той частью, которая приходится на земельную ренту. Обрабатывающая промышленность увеличивает последовательный ряд прибылей, и каждая последующая из них становится больше предыдущей, соответствуя размерам привлекаемого капитала.

Первый вывод из сказанного заключается в том, что ценообразование на факторы производства, в частности первичные ресурсы, такие как труд, земля и капитал, определяется ценой конечных продуктов потребления, производимых с помощью этих факторов.

Именно этой особенностью объясняется производный характер спроса фирм на факторы производства, зависимость цен на все виды ресурсов от цен на потребительские товары.

Второй вывод: ценообразование на факторы производства следует связывать с доходами собственников, владеющих этими факторами.

Любой человек получает свой доход от одного из перечисленных, принадлежащих ему лично факторов производства: либо от своего труда, либо от своего капитала, либо от своей земли.

Доход, получаемый от труда, называется «заработной платой».

Доход, получаемый с капитала лицом, лично употребляющим его в дело, называется «прибылью».

Доход, получаемый с капитала лицом, не употребляющим его в дело, а ссужающим его другому лицу для производительного применения, называется «процентом». Он представляет собой вознаграждение, уплачиваемое заемщиком заимодавцу за ту прибыль, которую он имеет возможность извлечь с помощью заемного капитала. Прибыль принадлежит заемщику, но часть ее выплачивается заимодавцу за предоставленный в ссуду капитал.

Доход в форме ссудного процента является производным доходом, выплачиваемым из прибыли, полученной от применения взятой ссуды.

Доход, получаемый целиком с земли и присваиваемый землевладельцем, называется «рентой».

Доходы, основывающиеся на перераспределении собранных государством налогов, в конечном итоге получают за счет все тех же трех первичных факторов производства. Они результат перераспределения заработной платы, прибыли и ренты, которые поступают служащим в форме окладов; престарелым - в форме пенсий; получателям различных рентных выплат, социальных выплат и пособий.

Логика доводов, относящихся к вопросу о взаимосвязи доходов различных групп общества и цен на рынках факторов производства, также прослеживается через движение цен на потребительские товары. Так как цена любого из этих товаров, заключает А. Смит, сводится к той или другой или ко всем трем составным частям первичных факторов производства (труда, земли и капитала), к таким же трем составным частям должна сводиться цена всего годового продукта общества. Стоимость его должна распределяться также в соответствующих трех формах первичных и вторичных доходов, получаемых путем перераспределения через налоговую систему. Если доходы общества растут, то спрос на факторы производства и их цена также будут повышаться. И наоборот, снижение этих доходов вызовет снижение цен на рынках факторов.

Отмеченные выше взаимосвязи между ценой потребительских товаров, а также доходов общества и движением цен на рынках факторов производства не столь просты и однолинейны. Обосновывая положения о рыночной цене товаров, А. Смит отмечал, что в каждом обществе или каждой местности существует обычная, или средняя, норма как заработной платы, так и прибыли для каждого из различных приложений труда и капитала. Эта норма регулируется общими условиями общества, уровнем его богатства или бедности, застоя или упадка, а также особой природой того или иного приложения труда и капитала. То же самое относится и к средней норме ренты. Эти обычные, или средние, нормы А. Смит называет «естественными нормами» заработной платы, прибыли и ренты для каждого конкретного времени и места.

Следовательно, естественная цена товара - это цена не выше и не ниже того, что необходимо для оплаты в соответствии с естественными нормами земельной ренты, зарплаты и прибыли на капитал, затраченных для производства (добычи), обработки и доставки его на рынок. Фактическая цена может отклоняться от естественной, может и совпадать с нею в момент продажи на рынке. Рыночная цена, по Смицу, определяется отношением между количеством товара, фактически доставленным на рынок, и спросом на него со стороны тех, кто готов уплатить его естественную цену или полную стоимость ренты, заработной платы и прибыли. Оплата товара необходима, чтобы товар доставлялся на рынок.

В приведенных доводах А. Смита представлено его понимание действия закона спроса и предложения, «управляющих» не только рынками потребительских товаров и услуг, но и рынком экономических ресурсов, факторов производства.

- **Теория распределения доходов по собственности на факторы производства**

Теорию распределения доходов по собственности на факторы производства и цен этих факторов на конкурентных рынках можно было бы считать достаточно абстрактной, тем более, что чисто технический закон «затраты-выпуск» она не рассматривает. Этот закон составляет основу теории производства или, как иногда ее называют в науке, основу «функции производства».

Но именно теория распределения доходов по собственности на факторы производства и цен этих факторов на конкурентных рынках дает ответ на вопросы о том, каковы специфика и

проблемы определения ренты на землю, размеров оплаты труда, уровня процента за капитальные активы.

Доходы от факторов производства и рыночные цены каждого фактора определяются их предельной производительностью. Начала теории предельного продукта любого фактора производства рассмотрены Д. Рикардо при разработке вопросов дифференциальной ренты. В 80-х годах XIX столетия такие авторы, как Кларк, Викселль, распространили выводы Рикардо о ренте на другие факторы производства. По их утверждению, доход и цена любого переменного фактора определяются предельным продуктом этого фактора. В этом смысле теория предельного продукта стала осью теории ценообразования на факторы производства, точнее той стороны процесса ценообразования, которая определяется спросом фирм на каждый конкретный фактор.

Выводы Дж.Б. Кларка сводились к тому, что рыночный механизм ценообразования на факторы производства обеспечивает распределение доходов «по справедливости», так как каждый фактор вознаграждается в зависимости от его предельной производительности. Однако при дефицитности большинства факторов и их неэластичном предложении на рынках спрос и цена на них растут, нарушая принцип «справедливого» распределения. Кроме того, в реальной экономике обнаруживаются и другие причины, например технический прогресс. В его условиях предельная производительность труда возрастает вследствие применения более совершенных машин. Очевидно, что соблюсти гармонию справедливого вознаграждения предельного продукта труда работника без учета такого фактора производства, как техника, также достаточно проблематично. Идея Кларка об эффективности применяемых факторов означала необходимость вознаграждения, возмещения не только труда, но и применяемого капитала.

В своей работе «Распределение богатства» (1899) Кларк доказывал, что его доводы основываются на предположении об одинаковой эффективности каждой единицы применяемых в производстве факторов. По его мнению, при изменяющихся количественных пропорциях применяемого труда и капитала в условиях растущей технической оснащенности труда принцип «справедливой заработной платы» сохранялся, так как ее уровень соответствовал возросшей производительности труда.

Противоречие тезиса о том, что возросшая производительность капитала также требовала «справедливого» вознаграж-

дения, экономической наукой было разрешено в идее о комплементарности факторов производства. Идея состояла в том, что нужно исчислять производительность и предельный продукт не каждого в отдельности фактора производства, а во взаимодействии всех факторов.

Комплементарность факторов производства остается ведущей идеей представителей австрийской экономической школы, трактующих предельный продукт фактора производства как прирост удовлетворения потребителя продукцией, произведенной в результате конечного приращения одного из факторов производства. Это не строго определенный предельный продукт фактора в физическом выражении, умноженный на предельную полезность, доставляемую потребителю дополнительной продукцией. Приращение фактора должно выражаться в конечных единицах блага и предполагает существование своего рода «общественной предельной полезности», а также то, что предприниматели вменяют степень удовлетворения потребителей средствам производства. Этой неуклюжей формулировкой, комментирует М. Блауг¹, можно избежать с помощью простого допущения о взаимном детерминировании цен конечного продукта и цен факторов производства.

В настоящее время теория предельной производительности, с одной стороны, приблизилась к социальным аспектам критерия оценки «общественной предельной полезности» факторов производства. Но эти доходы еще далеки от того, чтобы классическую схему распределения (теорию долей трех факторов: труда, земли и капитала) привести в соответствие с требованиями современной практики. С другой стороны, теория предельной полезности, затронувшая микроэкономические аспекты анализа проблем ценообразования факторов производства, определила критерий оптимизации спроса на факторы производства конкурентной фирмы. В основу этого критерия положено условие максимизации прибыли, достигаемое фирмой при равенстве ее предельных издержек и цены готового продукта. Вознаграждение факторов производства и их цена на рынке, по этой теории, определяются предельной производительностью каждого фактора, полученной в точке минимизации издержек фирмы. Например, заработная плата работника должна соответствовать предельному продукту его труда, выраженному в денежной форме.

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. - М., 1995.

§ 2. Особенности спроса и предложения основных факторов производства

- **Спрос на факторы производства**

В отличие от спроса на обычные потребительские товары индивидуального назначения, т.е. продукты конечного потребления, спрос на факторы производства имеет свою специфику. Особенностью, специфической чертой спроса на любые факторы производства является то, что он имеет производный, вторичный характер по сравнению со спросом на конечные потребительские блага. Производный характер спроса на факторы производства объясняется тем, что потребность в них возникает лишь в том случае, если с их помощью могут быть произведены пользующиеся спросом конечные потребительские блага, т.е. товары или услуги обычного потребительского назначения.

Спрос на любой фактор производства может возрастать или снижаться в зависимости от того, возрастает или снижается спрос на потребительские товары, изготовленные с помощью данного фактора производства. Спрос на факторы производства предъявляют лишь предприниматели, т.е. та часть общества, которая способна организовать и осуществить выпуск продуктов и услуг, необходимых для конечного потребления. Предприниматели стремятся обнаружить возможности получения дохода, не замеченные конкурентами. Рынки факторов производства сообщают предпринимателям информацию о ценах, технико-экономических характеристиках товаров, уровне издержек производства, объемах предложения и т.д.

Для организации производственного процесса требуются многие факторы: труд, земля, техника, сырье, энергия. Все они в большей или меньшей степени могут быть взаимодополняемыми и взаимозаменяемыми: живой труд может быть частично заменен техникой, и, наоборот, природные сырьевые материалы могут быть заменены искусственными и т.д. Однако и труд, и техника, и сырье сопряжены, взаимодополняемы лишь в едином производственном процессе. По отдельности каждый из них бесполезен. Но при прочих равных условиях изменение цен на один из этих факторов вызывает изменение привлекаемого количества не только этого, но и сопряженных с ним факторов производства. Например, более высокая заработная плата и относительно низкие цены на технику способны вызвать снижение спроса на труд и повышение его на машины, заменяющие рабочую силу, и наоборот.

Следовательно, спрос на факторы производства - это взаимозависимый процесс, где объем каждого привлекаемого в производство ресурса зависит от уровня цен не только на каждый из них, но и на все остальные, сопряженные с ними ресурсы и факторы. Рынок дает информацию о движении цен на каждый из них. Цена - одно из важнейших условий изменения эластичности спроса по каждому фактору производства. Спрос более эластичен на те факторы, которые при прочих равных условиях имеют более низкую цену. Это позволяет осуществлять взаимозамещение, вытеснить дорогостоящие факторы производства, снижать издержки производства. Высокие рыночные цены вызывают снижение спроса и переключение его на альтернативные факторы производства, имеющие относительно низкие цены.

Эластичность спроса по каждому конкретному фактору производства может изменяться в зависимости от:

- уровня доходов фирмы и спроса на выпускаемую ею продукцию;
- возможностей взаимозамещения применяемых в производстве ресурсов;
- наличия рынков взаимозаменяемых и взаимодополняемых факторов производства по приемлемым ценам;
- стремления к новациям и т.д.

• **Предложение факторов производства**

На конкурентных рынках цены факторов производства формируются под влиянием как спроса, так и предложения. Предложение факторов производства - это то их количество, которое может быть представлено на рынках по существующим на данный момент ценам.

На рынках факторов производства спрос порождает предложение так же, как и на рынках обычных потребительских благ. Однако рынки факторов производства имеют существенные особенности. Здесь предложение во многом зависит от специфики каждого конкретного фактора производства как экономического блага для осуществления производственной деятельности с целью получения дохода. В целом же особенности предложения обусловлены редкостью, ограниченностью экономических ресурсов, прежде всего таких, как земля, труд, природные ископаемые ресурсы сырья и продукты их переработки.

Ограниченность, редкость первичных экономических ресурсов и производных от них факторов производства относительна. Они редки и ограничены по сравнению с потребностью производства в них для выпуска необходимых в каждый данный момент конечных благ. Если бы ресурсы не были ограничены, они были бы бесплатными, как воздух, а разнообразные потребности людей были бы раз и навсегда полностью удовлетворены. Отпала бы потребность в рынках каких-либо товаров, не нужна была бы экономика, и никто бы не задумывался о ее надобности. Однако люди неустанно и заинтересованно отслеживают показатели количества пригодных к использованию земель и цены этого использования; количества трудовых ресурсов, уровня их занятости и оплаты труда; количества добываемого сырья и цен в этой области. На основании этих и сопряженных с ними показателей выявляется динамика, составляются прогнозы, меняется структура производства, а иногда и экономики в целом. Это означает, что предложение факторов производства испытывает на себе действие закона редкости, ограниченности ресурсов. В этом заключается важнейшая особенность всех рынков, в частности рынка предложения любого фактора производства.

На рынках обнаруживается, что предложение каждого конкретного фактора производства имеет различную эластичность. Первопричиной здесь также выступает закон ограниченности, редкости ресурсов, хотя могут иметь место и воздействия других факторов. Так, например, предложение земли чаще всего неэластично, потому что в каждый данный момент ее размеры фиксированы, а альтернативного, заменяющего землю ресурса не существует, она представляет собой уникальное, невозпроизводимое экономическое благо. Практически невозобновляемы во времени и ископаемые ресурсы сырья, но их предложение более эластично, если найдены альтернативные, взаимозаменяемые, в том числе искусственные, виды сырья и материалов. Количество трудовых ресурсов также в каждый данный момент фиксировано и изменяется достаточно медленно. Но эластичность предложения труда рабочей силы может зависеть от конкретной экономической ситуации, реализации возможностей полной занятости при данных доходах и уровне заработной платы.

§ 3. Производственная функция и спрос на ресурсы

- **Предельная доходность ресурсов и фирма**

Деятельность фирм в условиях рыночного ценообразования на факторы производства строится на экономических расчетах предельной эффективности затрат и выпуска продукции.

Критерием здесь выступает предельная доходность ресурсов. Она измеряется показателями изменения доходов фирмы от продажи выпускаемой продукции, произведенной с помощью использования дополнительной единицы каждого ресурса.

Рыночное ценообразование на факторы производства, особенности их предложения и спроса формируют условия, укладывающиеся в классическую «модель» поведения фирм. В экономической теории производства они получили название закона «затраты-выпуск» и представляют собой систему инженерных расчетов производственной функции фирмы.

Каждая фирма осуществляет экономические расчеты объема выпуска продукции и количества необходимых для этого ресурсных затрат. В наиболее общем виде - это расчет фирмой собственной производственной функции. Производственную функцию любой фирмы можно представить в следующем виде:

где Q - объем выпуска продукции; L - количество используемого труда; K - объем капитала (технических средств) фирмы.

Таблица 8.1

Числовой пример производственной функции фирмы

L/C	1	2	3	4	5
1	6	11	15	18	20
2	11	15	18	20	21
3	15	18	20	21	22
4	18	20	21	22	23
5	20	21	22	23	24

В табл. 8.1 представлен гипотетический производственный процесс, технология которого предполагает сочетание только двух факторов - капитала и труда.

По вертикали указано количество единиц капитала, по горизонтали - численность работников. Размеры выпуска продукции показаны на пересечении каждой единицы капитала и труда.

Данный пример производственной функции показывает возможные сочетания количественно изменяющихся затрат факторов производства и максимально возможный результат такого сочетания - выпуск продукции.

Современная национальная экономика - это десятки миллионов производственных функций. Для каждой фирмы вычисление своей производственной функции означает нахождение оптимального соотношения факторов производства для определенного объема выпуска продукции. Для этого необходима информация о производительности привлекаемых в производство факторов, ценах и издержках на их приобретение, а также ценах и спросе на продукцию, выпускаемую с помощью этих факторов (пример в табл. 8.2).

Как видно из табл. 8.2 (колонки 1 и 2), изменение производственной функции отражает изменяющуюся техническую оснащенность труда, поскольку численность работников не изменилась. Вследствие этого возрастает объем выпуска (колонка 3). При стабильности спроса и рыночной цены за единицу продукции (колонка 5) возрастает выручка от продаж продукции (колонка 6).

Однако нетрудно заметить снижающуюся динамику показателей предельного продукта (колонка 4) и получаемого от его продажи предельного дохода (колонка 7). Эти снижения не являются «казусом» условного числового примера, представленного в табл. 8.2. Подобная тенденция означает действие закона снижающейся доходности.

Такая тенденция обнаружится и в том случае, если осуществлять дополнительные приращения труда, оставляя неизменным капитал. Относительное снижение выпуска, улавливаемое показателями предельного продукта, происходит потому, что на каждую добавочную единицу приращиваемого фактора производства приходится все меньшее количество оставшихся неизменными других факторов.

Снижение предельного продукта приостановится, если осуществлять дополнительные приращения не одного, а всех предусмотренных технологией факторов производства. В результате возрастает не только абсолютный объем выпуска, но и его относительный прирост, т.е. предельный продукт. Единствен-

**Производственная функция и динамика результатов
экономической деятельности фирмы**

Труд, число работаю- щих	Капитал, число единиц техники	Физиче- ский объем выпуска	Предель- ный продукт	Цена за единицу продукции	Общая выручка в денежном выраже- нии	Предель- ный доход в денеж- ном выраже- нии
0	0	0	6	2	0	12
1	1	6		2	12	10
1	2	11	5	2	22	8
1	3	15	4	2	30	6
1	4	18	3	36	4	
1	5	20	2			
1	5	20	2	2	2	40

ным ограничителем здесь может служить рыночная цена на выпускаемую продукцию. Если она удовлетворительна для фирмы, то противодействовать тенденции снижающейся доходности можно только за счет расширения масштаба производства, объема выпуска продукции. Достигается это вследствие пропорционального приращения всех факторов производства. На рынках факторов производства возрастет спрос, а следовательно, и цена необходимых для производства факторов и ресурсов.

§ 4. Закон взаимозамещения и ценообразование на факторы производства

- **Условие равновесия фирмы**

Расчет производственной функции фирмы - это поиск оптимума, выбор среди многих вариантов, предусматривающих различные сочетания факторов производства, такого, который дает максимально возможный объем выпуска продукции. В условиях растущих цен и денежных затрат фирмы, т.е. издержек на приобретение факторов производства, расчет производственной функции сосредоточен на поисках такого варианта, который обеспечил бы максимизацию прибыли при

наименьших издержках. Условием равновесия фирмы, как известно, выступает равенство предельных издержек и предельного дохода:

$$MC = MR,$$

где MC - предельные издержки, MR - предельный доход.

Расчет производственной функции фирмы, стремящейся к достижению указанного условия равновесия, будет сосредоточен на поиске такого варианта, который обеспечит необходимый выпуск продукции при минимальных издержках производства. Минимальные издержки определяются на стадии расчетов производственной функции методом замещения, вытеснения дорогостоящих или возросших в цене факторов производства альтернативными, более дешевыми.

Замещение осуществляется с помощью сравнительного экономического анализа взаимозаменяемых и взаимодополняемых факторов производства и их рыночных цен. Удовлетворительным будет такой вариант, в котором комбинация факторов производства и заданный объем выпуска продукции соответствуют критерию наименьших издержек производства.

Методика подобного поиска основывается не только на сопоставлении рыночных цен факторов производства, но и цен предельного продукта, получаемого от применения каждого данного фактора производства. Критерий эффективности достигается при равенстве цены каждого используемого ресурса (фактора производства) и цены предельного продукта, произведенного с его помощью.

- **Минимизация издержек**

Каждая фирма стремится минимизировать свои издержки производства, действуя по правилу: на каждую единицу дополнительных денежных затрат, издержек на применяемые ресурсы и факторы - одинаковый предельный продукт.

Издержки производства на выпуск данного объема продукции будут минимальными, если предельный продукт и издержки на его выпуск одинаковы. Правило наименьших издержек можно представить в следующем виде:

$$MP_a / P_a = M_b / P_b,$$

где MP_a - предельный продукт фактора А; MP_b - предельный продукт фактора В; P_a - цена фактора А; P_b - цена фактора В.

Очевидно, что если $MP_a / P_a > M_b / P_b$, целесообразно осуществить перелив издержек, сокращая их на фактор А и соответ-

ственно увеличивая на фактор B , так как его предельный продукт выше. За счет такого перелива издержек производства может быть достигнута минимизация издержек на данный объем выпуска продукции.

Как скажется подобный перелив издержек на рынках факторов производства, их ценообразовании? Ответ очевиден: спрос и высокие цены на факторы производства побуждают к осуществлению замещения. В результате дорогостоящие ресурсы и факторы производства «вытесняются» альтернативными, но относительно дешевыми. На рынках факторов производства происходит своеобразный перелив спроса от дорогостоящих к более дешевым по цене факторам производства. Ценообразование на факторы производства стимулирует процессы их замещения в производстве.

Процессы замещения стабилизируют рынок каждого данного фактора при достижении равновесия между его ценой и ценой получаемого от его использования предельного продукта. Следовательно, замещение факторов и ресурсов в самом производстве вызывает изменение их рыночных цен. Вытесняемые из производства факторы снижаются в цене из-за сокращения спроса на них, а на замещающие их факторы спрос и цена вновь могут возрасти. Колебания спроса и цен на рынках факторов производства продолжают постоянно. Главным импульсом подобных колебаний служит политика фирм относительно объемов своего выпуска продукции при минимальных издержках и максимальной прибыли.

- **Максимизация прибыли**

Размеры выпуска продукции ограничиваются спросом и ее рыночными ценами. Фирмы заинтересованы не в наибольшем выпуске продукции, а в таком его объеме, который потребует наименьших издержек и обеспечит при этом максимизацию прибыли. В этом критерий экономической эффективности фирмы, а ее главная цель - максимизация прибыли - достигается при равенстве предельных издержек и предельного дохода: $MC = MR$. Именно в рамках этого равенства стабилизируется спрос фирм на факторы производства. Соответственно, ценовое равновесие на рынках факторов производства стабилизируется на уровне предъявляемого фирмами спроса. Другими словами, фирме потребуется такое количество и соотношение факторов производства при их данных рыночных ценах, которое необходимо для выпуска продукции в пределах равенства MC и MR .

Деятельность любой фирмы - это своеобразный перекресток по меньшей мере двух рынков: потребительских товаров индивидуального спроса и капитальных товаров, т.е. факторов производства. На потребительских рынках фирма выступает как поставщик готовой продукции конечного потребительского назначения. На рынках капитальных товаров фирма является покупателем факторов производства. Информация о рыночных ценах готовой продукции позволяет осуществлять расчет потенциального дохода и прибыли от ее продажи. Одновременно цены на рынках факторов производства позволяют вычислить издержки производства в денежном выражении. Суммируя информацию о ценах и сопоставляя рыночную цену каждого фактора производства с ценой полученного от его использования предельного продукта, фирма может обеспечить себе равновесие MC и MR , при котором достигается максимизация прибыли. Расчет необходимого оптимума осуществляется по следующей примерной схеме:

$$\begin{aligned}MRP_a &= (MR_q) \cdot (MP_a), \\MRP_b &= (MR_q) \cdot (MP_b), \\MRP_c &= (MR_q) \cdot (MP_c) \text{ и т.д.},\end{aligned}$$

где $MRP_{a,b,c}$ и т.д. - доход от предельного продукта фактора a , b , c и т.д. в денежном выражении; MR_q - предельный доход от единицы выпуска; $MP_{a,b,c}$ и т.д. - физический объем выпуска предельного продукта, полученного от применения каждого указанного фактора производства.

Количество предельных продуктов, умноженное на величину предельного дохода в денежном выражении, называют «доходом от предельного продукта» - MRP . Этот доход фирма исчисляет в денежном выражении после продажи всего предельного продукта, произведенного с помощью того или иного фактора производства. Для каждого фактора производства может быть рассчитан предельный продукт в денежном выражении.

Как видно из табл. 8.3, прирост выпуска продукции становится неэффективным, когда предельные издержки MC превышают предельный доход MR . Равновесие фирмы, ее максимальная прибыль будет достигнута на 15-й единице выпуска продукции, т.е. когда предельный доход и предельные издержки уравновесятся и составят 8 ден. единиц.

Стремясь к максимизации прибыли, фирмы увеличивают спрос на факторы производства до тех пор, пока доход от их

**Условие равновесия фирмы и изменение спроса на факторы
производства**

Физический объем выпуска Q	Цена за единицу продукции P	Общая выручка $P \cdot Q$	Предель- ные издержки MC	Предель- ный доход MR	Условие равновесия фирмы MC и MR
6	2	12	11	12	$MC < MR$
11	2	22	9	10	$MC < MR$
15	2	30	8	8	$MC = MR$
18	2	36	9	6	$MC > MR$
20	2	40	10	4	$MC > MR$

предельного продукта не уравнивается с ценой каждого из применяемых факторов.

Максимальная прибыль фирмы может быть вычислена следующим образом:

$$MRP_a = P_a, MRP_b = P_b, MRP_c = P_c \text{ и т.д.},$$

где $MRP_{a,b,c}$ - доход от предельного продукта факторов a, b, c ; $P_{a,b,c}$ - рыночная цена факторов производства a, b, c .

Только на основе информации о рыночных ценах факторов производства, сопоставленных с размерами собственного предельного дохода от применения этих факторов, фирмы формируют и предъявляют спрос на рынках труда, капиталов, технических средств, сырья, материалов, топлива, энергии и т.д. Соответственно ценообразование на рынках этих факторов производства изменяется в зависимости от реального спроса фирм, т.е. спроса, определяющегося не потенциальными возможностями наращивания выпуска продукции, а возможностями максимизации прибыли, достигаемой при равновесии предельных издержек и предельного дохода.

Фирмы приостановят затраты и снизят спрос на факторы производства, рыночная цена которых выше предельного дохода от производимого продукта. Спрос на тот или иной фактор снизится и в том случае, если возросла его рыночная цена. В этом случае фирмы снижают применение возросших в цене факторов производства, действуя по принципу их замещения более дешевыми.

Кроме того, ценообразование каждого фактора испытывает на себе влияние изменяющихся цен всех остальных, взаимодополняемых и взаимозаменяемых факторов, уравнивая

спрос и их предложение и приводя в равновесие все рынки. В свою очередь, ценовым равновесием спроса и предложения на рынках факторов производства регулируется размер таких доходов, как рента, арендная плата, процент, прибыль, заработная плата.

§ 5. Рынок земли и рентные отношения

- **Рентные отношения**

Отношения по поводу ценообразования и распределения доходов от использования земли, ее ископаемых ресурсов и недвижимости называются «рентными».

В более узком смысле под «экономической рентой» подразумевается цена земли, уплачиваемая арендатором ее собственнику за возможность производительного использования земли и получения прибыли. Рента является частью этой прибыли и уплачивается путем ее распределения в пользу собственника земли. Собственность на землю с ее естественными ресурсами и недвижимостью в виде построенных сооружений дает основание для получения чистой, т.е. абсолютной, ренты, а также доходов в виде арендной платы. Зачастую рента включает в себя и арендную плату, если земельный участок арендуется для хозяйственного использования с построенными на нем сооружениями. Арендная плата выступает самостоятельной формой платежа, при которой используется лишь недвижимость, т.е. сооружения, здания и т.п.

На рынках факторов производства земля, ее ресурсы и недвижимость включены в товарный оборот как ресурсы, не имеющие альтернатив замещения во многих сферах хозяйствования. Экономическую ренту они приносят потому, что их предложение на рынках неэластично или недостаточно эластично.

Если изобразить на графике кривую предложения земли, то она будет иметь вид абсолютно вертикальной линии (рис. 8.1). Можно повысить производительность земли, улучшить ее качество, можно повысить рыночный уровень ренты как платы за землю или снизить этот уровень до минимума, но количество совокупного предложения этого фактора в каждый фиксированный момент времени увеличить невозможно. Чистая экономическая рента определяется соотношением спроса и предложения земли на рынках.

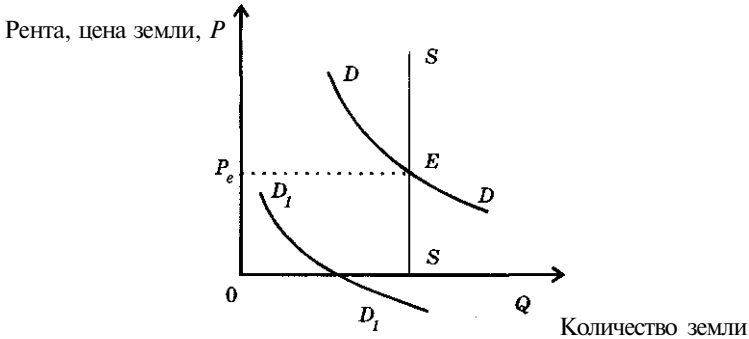


Рис. 8.1. Спрос и предложение земли. SS — неэластичное предложение земли, DD — потенциальный спрос на землю; D_1D_1 — спрос на землю в условиях, когда земля не приносит ренты; E — равновесная рыночная цена земли, установившаяся на уровне P в соответствии со спросом и предложением

В условиях относительно неэластичного предложения земли, ее ресурсов и недвижимости как факторов производства рыночный спрос выступает важнейшим условием ценообразования.

Для предпринимателей спрос на землю и связанные с ней факторы производства должен совпадать с размером получаемого предельного продукта в денежном выражении. Наклон кривой спроса означает постепенное убывание дохода, противодействовать чему можно улучшением методов землепользования, применением прогрессивных технологий и способов использования подобных факторов производства.

- **Дифференциальная рента**

Дифференциальная рента - это рента, полученная с более выгодных участков земли. Она содержит некоторую положительную разность дохода, возникающего на более плодородных, более выгодно расположенных землях, при менее глубокой и более производительной добыче ископаемых ресурсов и т.д.

На рис. 8.2 а, 8.2 б и 8.2 в дифференциальная рента показана с помощью кривых предельных издержек производства и средних совокупных издержек для трех нефтедобывающих компаний. Особенностью является то, что глубина залегания нефтяных пластов каждой компании различна: случай возникновения дифференциальной ренты (см. рис. 8.2 а). Здесь залегание нефтяных пластов неглубокое. При фиксированной

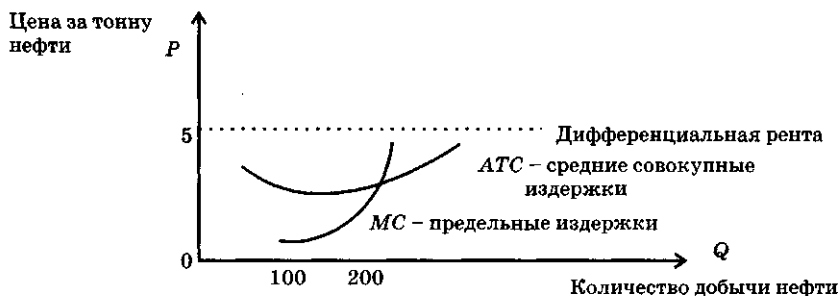


Рис. 8.2 а. Дифференциальная рента как разность между ценой нефти и издержками ее добычи из неглубоких пластов

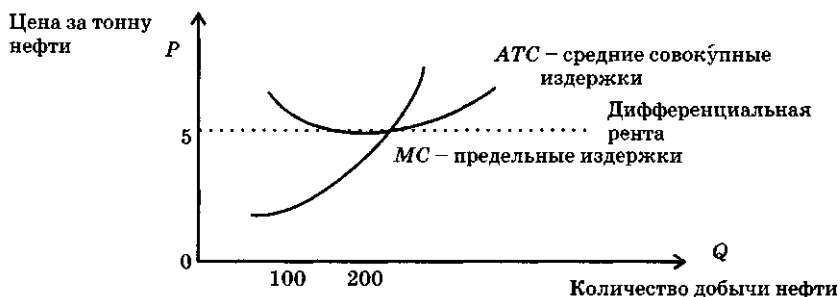


Рис. 8.2 б. Отсутствие дифференциальной ренты, так как цена нефти и издержки ее добычи в условиях более глубокого залегания пластов совпали

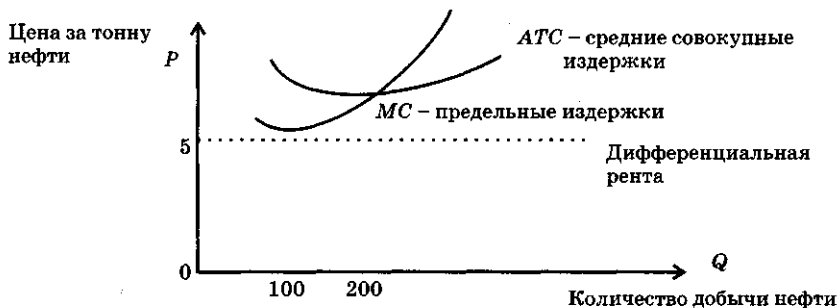


Рис. 8.2 в. Отсутствие дифференциальной ренты и убыточность добычи из очень глубоких пластов залегания нефти, вследствие чего издержки добычи выше цены за тонну

рыночной цене за 1 т добытой нефти предельные и средние совокупные издержки добычи будут самыми низкими. Следовательно, только в этом случае имеет место дифференциальная рента, возникающая как разность между рыночной ценой продукции и указанными издержками добычи нефти.

§ 6. Рынок труда. Зарботная плата

- **Особенности рынка труда**

Рынок труда будет стремиться к равновесию, при котором совокупный спрос на каждую категорию рабочей силы будет совпадать с существующим по ней предложением. Это равновесие зависит также от состояния рынков других факторов: земли, сырья, техники, технологий, потребительских товаров. Важным моментом выступает также наличие конкурентной среды на самом рынке труда, когда при установившемся равновесии спроса и предложения не возникает существенных тенденций к увеличению или уменьшению различий в оплате труда.

Особенностью рынков рабочей силы и, в частности, предложения труда выступает то, что во многом работник сам определяет, сколько времени он хотел бы работать, а сколько - отвести для альтернативного вида занятий и отдыха. Этим определяется продолжительность контрактов о найме в любом секторе экономики при условии, что уровень оплаты является удовлетворительным для работника.

Дилемма «работа-досуг» применительно к рынку труда получила название «эффекта замещения и эффекта дохода», которую можно продемонстрировать на графике со своеобразным наклоном полого поднимающейся кривой предложения труда (рис. 8.3). Характерный наклон кривой предложения труда показывает, что повышающаяся заработная плата стимулирует работника к труду лишь до определенного момента. В течение этого периода досуг и свободное время приносятся в жертву интересам высокого заработка. По 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 дохода» не является больше приоритетным и приносится в жертву ради альтернативного работе время препровождения и досуга. «Эффект дохода» замещается «эффектом досуга».

В целом на рынках труда предложение рабочей силы формируется под воздействием совокупности следующих условий:

- общая численность населения;
- численность активного трудоспособного населения;
- количество отработанного времени за год;
- качественные параметры труда, его квалификации, производительности, специализации.

Общий уровень производительности труда зависит от операции капитала, ресурсов, технологий, совершенных методов производства. От них зависит и общий уровень оплаты труда, однако он повышается и тогда, когда предложение труда ограничено по сравнению с другими факторами производства и фиксированным спросом на рабочую силу.

• **Цена труда или заработная плата**

На конкурентных рынках рабочей силы цена труда, т.е. заработная плата, устанавливается как конкурентное равновесие спроса и предложения по различным категориям работников, по видам работ, по наличию и отсутствию профсоюзов, влияющих на спрос и предложение труда и добивающихся повышения его оплаты для занятой части работников. Заработная плата выступает одной из важнейших и наиболее массовой формой дохода в любой экономике. В системе рыночных цен заработная плата является особо важной категорией еще и потому, что достигает примерно 3/4 национального дохода развитых стран. Регулирование многих процессов в экономике связано с движением заработной платы. Например, одним из показателей уровня инфляции выступает разрыв между номинальной и реальной заработной платой. Номинальная заработная плата - это сумма денежных выплат, а реальная определяется в зависимости от уровня цен на товары и услуги, покупаемые в каждый данный момент на денежную сумму заработной платы.

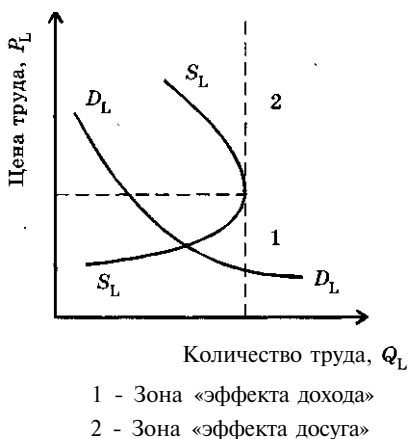


Рис. 8.3. Рынок труда. Предложение труда по принципу замещения «эффекта дохода» «эффектом досуга»

- **Различия в заработной плате**

В большинстве случаев различия в заработной плате зависят от профессионализма работников и видов выполняемых работ. Различия в оплате труда определяются качеством выполняемых функций, а также тем, что работа может быть приятной или неприятной, сложной или более простой. Надбавка к заработной плате увеличивает ее основную ставку за выполнение работ в ночное время, в неблагоприятных или вредных для здоровья условиях. Высококвалифицированный труд вознаграждается более высокой заработной платой, *во-первых*, потому, что такой труд вносит более весомый вклад в получаемую прибыль. *Во-вторых*, высокая зарплата квалифицированных специалистов компенсирует прошлые затраты времени, средств и усилий на образование и профессиональную подготовку.

Существенные различия в заработной плате могут иметь место при отсутствии конкуренции между сугубо профессиональными группами работников, например между сталеварами и врачами, танцорами и математиками, водителями грузовиков и воспитателями детских учреждений и т.д. Для представителя каждой из подобных категорий работников практически невозможно перейти из одной группы в другую, а следовательно, конкуренция между этими группами не возникает. Конкурентная среда возникает либо внутри каждой профессиональной группы, либо в группах взаимозаменяемых профессий и специальностей.

Особую группу составляют люди, обладающие талантом или уникальными способностями: музыканты, ученые, гроссмейстеры, государственные деятели и т.п. В оплату их труда входит элемент экономической ренты, оплаты за исключительность их природных дарований.

- **Отклонение от равновесия на рынке труда и безработица**

В целом, если существует конкурентная среда на рынках труда, то уровень заработной платы для каждой профессиональной группы устанавливается под влиянием взаимно уравновешивающихся спроса и предложения на рабочую силу. Но реальная ситуация зачастую отличается от идеальных условий полностью конкурентного рынка труда. С одной стороны, это происходит из-за политики работодателей в области найма работников и установления им заработной платы, а с другой - из-за монопольных тенденций в области предложения труда и

его оплаты, порождаемых действиями, например, профсоюзов. В результате рыночное равновесие может быть нарушено либо повышением заработной платы и увеличением безработицы, либо увеличением занятости и инфляцией номинально растущей, но реально снижающейся заработной платы.

Экономическими условиями обоснованного роста реальной заработной платы выступает высокий удельный вес природных ресурсов на единицу работающих, если эти ресурсы используются рационально и эффективно, и совершенствование методов производства за счет роста капитала и улучшения технологий, что способствует повышению эффективности труда и его результативности. В этих условиях на конкурентном рынке труда уровень зарплаты будет повышаться, смещая вверх точку равновесия спроса и предложения рабочей силы.

Нарушения равновесия спроса и предложения происходят чаще всего вследствие монопольного воздействия профсоюзов, требующих: *во-первых*, повысить зарплату, зачастую без учета прочих экономических условий; *во-вторых*, ускорить замещение труда капиталом без учета прочих экономических условий, что вызывает относительное снижение спроса на рабочую силу; *в-третьих*, предпринять меры, ограничивающие предложение труда в соответствующей отрасли.

Зарплата включается в издержки производства и вызывает повышение товарных цен на выпускаемую продукцию, следствием которого может оказаться снижение спроса потребителей. Повышение товарных цен также может вызвать снижение сбережений и накоплений капитала. Но наиболее существенным и нежелательным последствием может оказаться рост безработицы.

§ 7. Рынок капиталных активов. Дисконтирование

- **Особенности рынка капитала и капиталных активов**

Рынок капитала и капиталных активов - это составная часть рынка факторов производства. К капиталным активам относятся: все разновидности зданий и сооружений, техники и машин производственного назначения, оборудования и инструментов; сырье и материалы; энергия и идеи; программное обеспечение для ЭВМ.

Как видно из этого перечисления, в современной экономике границы понятия капитала распространяются на физически ося-

заемные и неосязаемые объекты. Рынок факторов производства, специфика действующих здесь законов спроса и предложения устанавливают цену любой разновидности капитальных активов. Их ценой выступает тот доход, который они способны принести в результате использования, производительного применения.

Обобщающим выражением дохода на капитал, капитальные активы выступает годовая процентная ставка, т.е. такая величина дохода, которая исчисляется за определенный период времени, чаще всего за год, в процентном отношении к величине применяемого капитала. Размер получаемого дохода выступает, по существу, ценой капитала и капитальных активов в различных формах. Все формы капитала и капитальных активов достаточно разнообразны, их зачастую невозможно суммировать в натурально-вещественном выражении. Однако рынок требует их единообразной оценки и соизмерения, без которых невозможно принять обоснованные инвестиционные решения, осуществить расчет возможных доходов.

Общим знаменателем, к которому сводят стоимость капитала в форме любого актива, выступает их денежная оценка. В денежном выражении может быть просуммирована стоимость гидростанции и причалов, тракторов и компьютеров, стройматериалов и сырья для консервной фабрики. В денежном измерении обозначен номинал облигаций, акций, любых других ценных бумаг. По существу, все экономические блага производственного назначения, будучи выраженными в денежной форме, приобретают вид капитального актива, обращающегося на рынке.

• Процент

Процент как доход на капитальные активы будет тем выше, чем выше производительность реальных экономических благ, представленных капитальными активами как факторами производства.

Для сложных производственных процессов в текущий момент или для осуществления их в будущем требуется накопление денежных средств, которые по мере превращения их в реальный капитал будут высокопроизводительными, а следовательно, принесут более высокий доход в будущем. Именно с этой целью осуществляется накопление капитала и его инвестирование. Оценка прибыльности осуществляется на основе чистой производительности капитала, исчисляемой, *во-первых*, после всех платежей от прибыли, и, *во-вторых*, в сопоставлении с существенными затратами. Эффективный инвестиционный про-

ект - это проект, годовой доход от которого не ниже рыночной нормы процента по любому другому капитальному активу, включая банковскую процентную ставку.

- **Дисконтирование**

Исчисление дохода, или определение расчетной величины чистой производительности капитала, называется «дисконтированием». Банковская процентная ставка играет в этих расчетах определяющую роль. На ее основе осуществляется расчет дохода в форме процентов, которые могут быть получены от будущих инвестиционных проектов. Дисконтирование осуществляется по формуле

$$D_t = D / (1 + r)^t,$$

где D - текущая дисконтированная стоимость актива; D_t - ежегодный будущий доход от актива, инвестированного на период, равный t лет, r - норма банковского процента.

Промышленные и другие инвестиции имеют экономический смысл только в том случае, если годовой доход от них выше, чем процент по банковским депозитам (вкладам), а тем более по всем другим активам, инвестирование которых связано с риском. Цены на такие инвестиционные товары, как оборудование, сырье, материалы и т.п., устанавливаются в зависимости от будущих доходов от их производительного использования, вычисляемых с помощью дисконтирования.

Инвестиционные решения обосновываются исходя из таких параметров текущего момента, как цена приобретаемых на рынке инвестиционных товаров, норма процента, уровень годового дохода от применения этих товаров, цены их возможной реализации по остаточной стоимости в конце срока службы.

ВЗГЛЯДЫ ДЖ.Б. КЛАРКА

Маржинализм (продолжение).

Джон Бейтс Кларк (1847-1938) - профессор Колумбийского университета, основатель американской школы маржинализма. Среди его трудов выделяются «Философия богатства» (1886), «Распределение богатства» (1899). В теории предельной производительности Дж.Б. Кларк отмечает, что каждый фактор производства (труд, капитал, земля) обладает соответствующей производительностью, создает доход, часть которого и получает собственник того или иного фактора производства. Вводит понятие «предельной производительности» факторов производства, в соответствии с которым определяется цена каждого фактора производства.

Вопросы для повторения

1. Влияют ли рынки факторов производства на решение вопросов ЧТО? КАК? и ДЛЯ КОГО ПРОИЗВОДИТЬ? Аргументируйте ваш ответ.
2. Фирмы заинтересованы или вынуждены:
 - модифицировать производство;
 - искать альтернативный вариант производственной функции;
 - взаимозамещать ресурсы?
3. От чего зависит спрос на факторы производства? Почему его называют «производным спросом»?
4. Что составляет основу рыночного ценообразования на факторы производства?
5. Вследствие каких причин кривая спроса на факторы производства сместится вправо вверх; влево вниз? Почему эта кривая в любом случае имеет отрицательный наклон?
6. Объясните влияние «эффекта замещения» и «эффекта выпуска продукции» на рыночную цену факторов производства.
7. Считаете ли вы социально справедливым принцип распределения доходов в обществе, основывающийся на теории предельных продуктов? А принцип уравнительного распределения? Известны ли вам другие принципы распределения?
8. Минимизация издержек и максимизация прибыли могут изменить спрос фирмы на факторы производства. Почему? Как это происходит?
9. Перечислите способы противодействия тенденциям снижения доходов фирмы. Приведите числовой пример снижения предельного дохода фирмы.
10. Приведите числовой пример производственной функции фирмы. Продемонстрируйте тенденции роста затрат и снижения доходности. Какие причины вызывают эти тенденции и как их устранить?
11. Как изменится спрос фирмы на труд, т.е. будет ли она увеличивать численность работников, если доход от предельного продукта труда равен цене единицы труда, т.е. заработной плате одного работника?
12. В каких экономических условиях возможен рост спроса на труд? Имелись ли такие условия в российской экономике в конце 90-х годов?

Примерный план лекции

1. Структура классического рынка факторов производства и особенности его возрождения в российской экономике. Виды доходов и собственности на факторы производства.
2. Производственная функция и спрос на ресурсы.
3. Закон взаимозамещения и цена экономических ресурсов. Условие равновесия фирмы.
4. Особенности формирования спроса, предложения и равновесной цены по рынкам основных факторов производства.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Собственность на факторы производства, виды доходов и принципы ресурсопользования. Производственная функция фирмы и ее спрос на рынках факторов производства.

2. Собственность на землю и рентные отношения. Виды ренты и арендная плата в сфере землепользования. Особенности возрождения отношений собственности на землю в российской экономике.

3. Рынок труда и заработная плата. Закон взаимозамещения и особенности его проявления на рынке рабочей силы. Рыночная цена труда и монопольное влияние на уровень заработной платы.

4. Рынок капитальных активов, инвестиционный процесс и дисконтирование. Процент как доход на капитальные активы.

5. Финансовый рынок и денежно-кредитные активы. Виды доходов от ценных бумаг. Особенности возрождения российского финансового и денежно-кредитного рынка.

Литература

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. - М., 1995. Гл. 13.

Бухарин Н.И. Политическая экономия рантье. - М., 1988.

Капелюшников Р. Философия рынка Ф. Хайека // МЭиМО. 1989. №12.

Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. - М., 1978.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2-х т. / Пер. с англ. - М., 1992. Т. 2. Гл. 29-31.

Маршалл А. Принципы политической экономии / Пер. с англ. - М., 1984. Т. 2. Кн. 6. Гл. 6; Т. 3. Кн. 6. Гл. 7, 9, 11.

Милль Дж.С. Основы политической экономии: В 2-х т. / Пер. с англ. - М., 1980. Т. 2.

Основы экономической теории. Под ред. Камаева В.Д. - М., 1996.

Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма: В 2-х т. / Пер. с ит. - М., 1976. Т. 2. Ч. 2. Гл. I-V.

Пигу А. Экономическая теория благосостояния / Пер. с ит. — М., 1989. Т. 1. Ч. 2. Гл. 20.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика / Сокр. пер. с англ. - М., 1992. Гл. 13, 14.

Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Гл. 2-6 // Антология экономической классики: В 2-х т. - М., 1993. Т. 1.

Самуэльсон П. Экономика / Пер. с англ. - М., 1964. Гл. 26-29.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ. - М., 1962. Кн. 1. Гл. V-XI.

Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1998. 2-е изд. перераб. и доп.

Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1993. Гл. 9-11.

Глава 9. РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА ПРИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В отличие от рынка совершенной конкуренции на несовершенном конкурентных рынках покупатели либо продавцы могут воздействовать на рыночную цену. К несовершенным конкурентным рынкам относятся монополия и монополия, олигополия и монополистическая конкуренция.

§ 1. Монополия и монополия

Рассмотрев самую простую модель рынка — совершенную конкуренцию, мы переходим к изучению более сложной рыночной структуры — чистой монополии и монополии. Это тоже идеальный тип рыночной структуры, который встречается крайне редко. Основное внимание мы будем уделять монополии, т.к. в условиях монополии будут действовать в основном те же самые принципы. Нам необходимо выяснить, что же представляет собой монополия и чем она отличается от монополии, как монополист определяет оптимальный объем производства, максимизирующий прибыль, и на каком участке кривой спроса (эластичном или неэластичном) он его выбирает, что представляет собой правило «большого пальца» при ценообразовании, что такое монополия и как ее измерить, каковы основные источники монополия власти.

• Понятие монополии и монополии. Виды монополий

Монополия — это тип рыночной структуры, который характеризуется наличием только одного продавца и множества покупателей. Слово «монополия» образовано от двух греческих слов: «монос» — один и «полео» — продаю. Если рынок характеризуется наличием только одного покупателя и множества продавцов, то это - монополия («монос» — один и «псио» — покупаю). Примером монополии может быть государство, которое является единственным покупателем некоторых видов вооружений или труда офицеров. Сначала мы рассмотрим модель простой монополии, т. е. предположим, что не существует диверсификации цен (продажи разным потребителям продукции по разной цене), т. е. предположим, что монополист

всю свою продукцию продает по одинаковой (большей или меньшей) цене.

К основным признакам монополии следует относить:

1. На рынке действует только одна фирма, производящая данный продукт. Следовательно, поведение фирмы-монополиста аналогично поведению отрасли в целом.

2. Монополист производит уникальный продукт, не имеющий заменителей. Покупатели либо покупают его, либо обходятся без него.

3. Фирма-монополист воздействует на рыночную цену. Кривая спроса у монополиста имеет отрицательный наклон. Монополист «ищет» ту цену, которая приносит ему максимальную прибыль. Поэтому его называют «искателем цены», или «диктующим цену» (price-searcher). Но это не означает, что монополист может назначить сколь угодно высокую цену: например, если монополичный издатель какой-то книги устанавливает цену на нее, равную 1 млн руб., то просто никто ее не купит и издательство разорится.

4. Вступление в отрасль заблокировано, т. е. существуют экономические, технические, юридические и др. барьеры вступления в отрасль.

5. Существуют ограничения в доступности информации. Например, технологические, когда фирма держит в секрете технологию производства своей продукции.

Различают следующие виды монополии (в экономической литературе может встречаться и другая классификация):

1. Естественная монополия. Отрасль является естественной монополией, когда производство любого объема продукции одной фирмой обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами. Основная причина существования естественной монополии — это экономия от масштаба производства (центральное водоснабжение, газоснабжение, отопление и т. д.). К естественным монополиям такого типа в России относятся компания «Газпром», Единая энергетическая система России (РАО ЕЭС), железные дороги, почта и т. д. Если бы эти отрасли были конкурентными, то они несли бы убытки. Естественная монополия является той рыночной структурой, которая минимизирует издержки в отрасли и даже получает положительную экономическую прибыль. С естественными монополиями тесно связаны монополии, которые базируются на владении уникальными природными ресурсами

(например, монополия, владеющая минеральной водой из источника «Боржом»).

2. Закрытая монополия. Правительства большинства стран в целях ускорения научно-технического прогресса предоставляют изобретателям права на временные монополии путем выдачи патентов (так выросли всемирно известные фирмы «Ксерокс», «Полароид», «Джилетт» и др.) и лицензий (например, на право торговли оружием или право на телевидение).

3. Открытая монополия. Ими часто являются фирмы, впервые вышедшие на рынок с новой продукцией, «товаром-пионером». Но с течением времени часто на рынке появляются конкуренты и монополия превращается в олигополию.

Некоторые фирмы могут одновременно относиться как к естественной монополии, так и к закрытой: например, фирма, обслуживающая систему телефонной связи, имеет как государственную лицензию, так и эффект экономии от масштаба производства. В то же время закрытая монополия со временем может стать открытой (когда истечет срок действия патента). Естественная монополия тоже может стать открытой, т.к. в корне может измениться технология производства и эффект экономии от масштаба может быть сведен на «нет».

• **Цена и предельный доход при монополии**

Как мы уже говорили, монополист в качестве заданной принимает убывающую кривую спроса (которая может быть рассчитана с помощью эконометрики либо методом проб и ошибок). В условиях несовершенной конкуренции и, в частности, монополии, которая сталкивается с убывающей кривой спроса (когда объем продаж можно увеличить только за счет снижения цены), предельный доход всегда ниже значения цены, кроме единичного объема выпуска: если монополия увеличивает объем производства, то цена снижается и по этой цене теперь продается вся продукция (и та, которая была выпущена раньше). Следовательно, если производится одна дополнительная единица продукции, то монополист получает прирост дохода в размере цены этой единицы продукции за минусом того, что потеряет вследствие продажи ранее выпущенной продукции по этой более низкой цене (табл. 9.1):

Цена и предельный доход при монополии

Количество произведенной продукции (Q) (шт.)	Цена 1 единицы продукции (P) (руб.)	Совокупный доход (TR) (руб.)	Предельный доход (MR) (руб.)
2	12	24	
3	10	30	6

Мы видим, что фирма получила 10 руб. за счет продажи третьей единицы продукции, но потеряла 4 руб., так как две первые единицы теперь продаются не по 12 руб., а по 10 руб. Поэтому $MR < P$ ($6 < 10$). То есть кривая предельного дохода расположена ниже кривой спроса, причем начало кривой предельного дохода на вертикальной оси совпадает с кривой спроса, т.к. предельный доход от продажи первой единицы продукции всегда равен цене (т.к. отсутствует потеря дохода за счет продажи «первоначального выпуска» по более низкой цене, рис. 9.1).

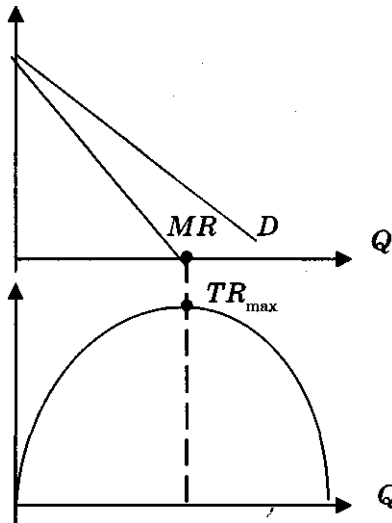


Рис. 9.1.

Соотношение предельного дохода (MR) и совокупного дохода (TR) фирмы-монополиста

Рассматривая на графике кривую предельного дохода (MR), следует учесть, что она пересекает горизонтальную ось в точке, в которой совокупный доход (TR) достигает своего максимума. В тех случаях, когда предельный доход положителен, совокупный доход возрастает. Когда предельный доход отрицателен, совокупный доход уменьшается. Очевидно, что монополист выберет такой объем производства, максимизирующий прибыль, при котором совокупный доход будет увеличиваться, т. е. на положительном участке кривой предельного дохода.

• **Определение монополистом объема производства, максимизирующего прибыль, в краткосрочном и долгосрочном периодах времени**

Вспомним правило максимизации прибыли, которое является обязательным для всех рыночных структур: прибыль максимальна при таком объеме производства, при котором предельный доход фирмы равен предельным издержкам, т. е. $MR=MC$ (на участке, где кривая предельных издержек возрастает).

В краткосрочном периоде задача выбора оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, также как и в условиях свободной конкуренции, решается монополистом в два этапа:

На первом этапе он выбирает объем производства, максимизирующий прибыль, при условии, что фирма собирается что-либо производить (из равенства предельного дохода и предельных издержек). Цену, по которой будет продаваться оптимальный объем продукции, можно определить с помощью кривой спроса (рис. 9.2).

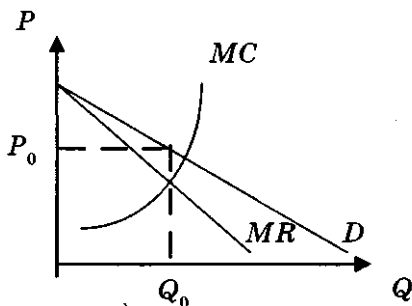


Рис. 9.2.
Выбор оптимального объема производства, если монополист собирается что-либо производить

На втором этапе монополист решает, а стоит ли производить вообще? Если цена (P_0) больше средних издержек (AC_0), то фирма-монополист получает экономическую прибыль с единицы продукции. В этом случае ей обязательно нужно производить на уровне оптимального объема производства (рис. 9.3):

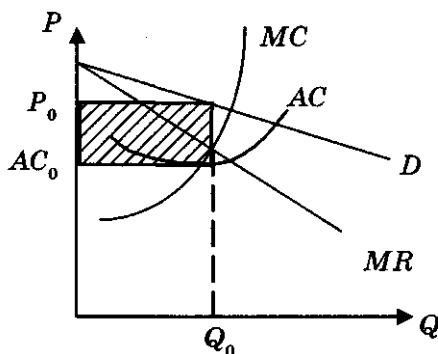


Рис. 9.3.
Выбор оптимального объема производства,
когда цена больше средних издержек

Экономическая прибыль будет равна $(P_0 - AC_0) \cdot Q_0$, где P_0 — цена продукции, AC_0 — средние издержки, а Q_0 — оптимальный объем выпуска.

Если же цена (P_0) меньше средних издержек (AC_0), то это означает, что перед фирмой стоит задача не максимизации прибыли, а минимизации убытков. Это может произойти во время экономического спада, когда доходы потребителей уменьшаются и спрос на продукцию сокращается (кривая спроса временно смещается влево). В этом случае при принятии решения, производить или нет, фирма должна сравнивать цену продукции со средними переменными издержками. Если цена P_0 больше средних переменных издержек (AVC_0), то производить следует, т.к. цена покрывает не только средние переменные издержки, но и часть постоянных (которые в краткосрочном периоде монополист несет даже в том случае, если ничего не производит). Убытки в этом случае будут равны $(AC_0 - P_0) \cdot Q_0$. Если бы фирма не производила Q_0 единиц продукции, то ее убытки были бы равны сумме постоянных издержек $FC = (AC_0 - AVC_0) \cdot Q_0$ (рис. 9.4).

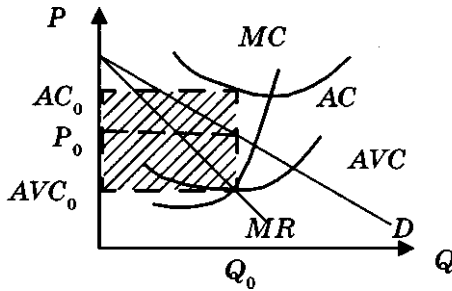


Рис. 9.4 Минимизация убытков в случае, когда цена больше средних переменных издержек

Если же цена меньше средних переменных издержек (она не покрывает даже их), то это означает, что фирме нужно временно закрыться. В этом случае убытки будут минимальными, они будут равны только сумме постоянных издержек $FC = (AC_0 - AVC_0) \cdot Q_0$. Если бы фирма работала, то убытки были бы равны $(AC_0 - P_0) \cdot Q_0$ (рис. 9.5).

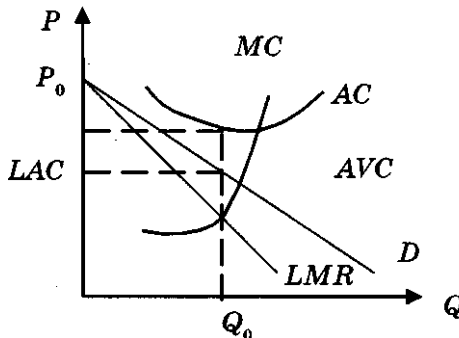


Рис. 9.5. Минимизация убытков в случае, когда цена меньше средних переменных издержек

Таким образом, в краткосрочном периоде монополист, также как и фирма — совершенный конкурент, может нести убытки, так как он надеется на получение прибыли в будущем.

В долгосрочном периоде оптимальный объем производства достигается при равенстве долгосрочных предельных издержек и долгосрочного предельного дохода (при условии, что монополист собирается что-либо производить). Долгосрочная равновесная цена будет определяться долгосрочной кривой спроса (завершается первый этап).

На втором этапе фирма-монополист также решает вопрос, а стоит ли производить вообще? В условиях долгосрочного равновесия фирма-монополист должна функционировать хотя бы безубыточно, т. е. цена на ее продукцию должна быть не меньше долгосрочных средних издержек (рис. 9.6).

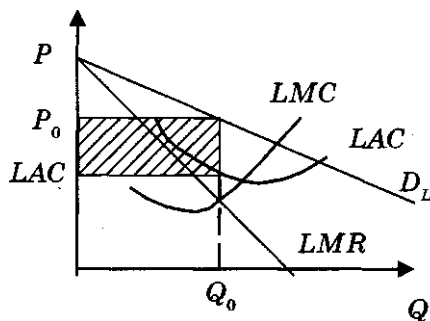


Рис. 9.6.

Получение экономической прибыли монополистом в долгосрочном периоде времени

В противном случае монополисту следует уйти с рынка. Ситуации минимизации убытков здесь быть не может.

Как же определяется долгосрочное равновесие фирмы-монополиста?

Для естественной монополии графики краткосрочного и долгосрочного равновесия совпадают, меняется только интерпретация кривых. В случае открытой монополии, когда высокая цена «товара-пионера» привлекает конкурентов, рынок, мы знаем, превращается в олигополию. В случае же закрытой монополии, когда она защищена патентами и лицензиями, происходит следующее: когда законы изменяются или отменяются, монополист вкладывает большие деньги в собственных юристов и лоббистов (депутатов в парламенте), которые бы защищали закрытую монополию. Это ведет к повышению издержек, т. е. кривая долгосрочных средних издержек сдвинется вверх. В то же время высокие экономические прибыли заставляют потенциальных конкурентов искать производство товаров-заменителей, и когда они выйдут с ними на рынок, спрос на продукцию монополиста уменьшится, т. е. кривая спроса сдвинется влево. Этот двоякий процесс (рост долгосрочных средних издержек и уменьшение спроса) приведет к тому, что фирма-монополист достигнет положения долгосрочного равно-

весия и ее экономическая прибыль будет равна нулю. Тогда кривая долгосрочных средних издержек будет касательной к кривой спроса (рис. 9.7).

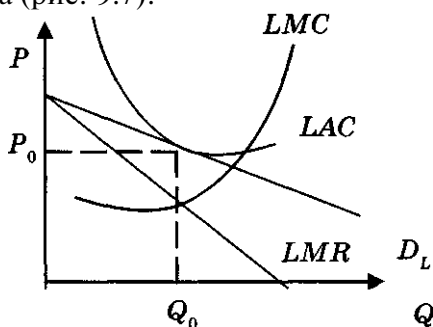


Рис. 9.7.

Установление долгосрочного равновесия
фирмы-монополиста

Отметим, что с одной и той же кривой предельных издержек могут пересекаться несколько кривых предельного дохода — все зависит от расположения кривой спроса, т. е. одному и тому же количеству товара могут соответствовать разные цены. Поэтому для монополиста нельзя найти закономерной связи между рыночной ценой и количеством предлагаемого товара, т. е. в условиях монополии нельзя построить кривую предложения.

• **Эластичность спроса при монополии. Правило «большого пальца» при ценообразовании**

Мы знаем, что эластичность спроса по цене — это мера чувствительности спроса к изменениям цены. Коэффициент эластичности спроса по цене показывает, на сколько процентов изменился спрос при изменении цены на один процент. Причем, если кривая спроса эластична, т. е. коэффициент эластичности спроса по цене больше единицы, то снижение цены настолько увеличивает объем спроса, что совокупный доход возрастает. Если спрос неэластичен, т. е. коэффициент эластичности спроса по цене меньше единицы, то снижение цены увеличивает объем спроса на такую малую величину, что совокупный доход уменьшается. Теперь вспомним о взаимосвязи совокупного и предельного доходов (рис. 9.1): когда предельный доход положителен, совокупный доход возрастает; когда предельный

доход отрицателен, совокупный доход уменьшается; когда предельный доход равен нулю, совокупный доход достигает максимума.

Теперь можно сделать обратные выводы из того, что нам известно об эластичности спроса по цене: когда совокупный доход увеличивается, кривая спроса эластична, т. е. когда предельный доход положителен; когда совокупный доход уменьшается, кривая спроса неэластична, т. е. когда предельный доход отрицателен; в точке, где совокупный доход максимален, коэффициент эластичности спроса по цене равен единице, т. е. предельный доход равен нулю:

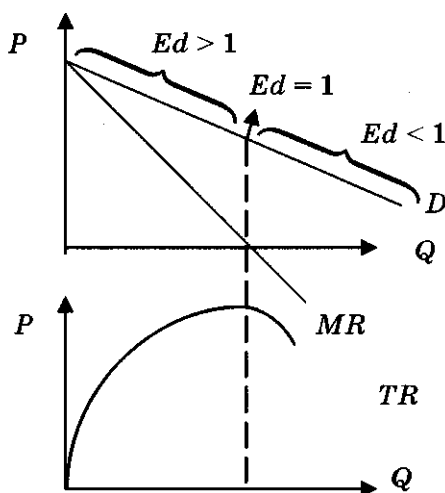


Рис. 9.8.
Эластичность спроса при монополии

Очевидно, что монополист будет выбирать оптимальный объем производства, максимизирующий прибыль, на эластичном участке кривой спроса (где совокупный доход увеличивается) и будет избегать неэластичного отрезка кривой спроса. Тогда небольшое снижение цены приведет к существенному увеличению объема продаж и совокупные прибыли будут увеличиваться.

На практике руководителям фирмы в каждый данный момент времени трудно определять кривые предельного дохода и предельных издержек (эту информацию они обычно имеют только для изменяющихся в определенных пределах объемов

производства). Поэтому правило максимизации прибыли ($MR=MC$) экономисты преобразовали в универсальное правило «большого пальца», которым пользуются для ценообразования: превышение цены над предельными издержками как доля от цены равна величине, обратной эластичности спроса, взятой с отрицательным знаком:

$$P - MC / P = -1 / Ed ,$$

где P — цена, MC — предельные издержки, Ed — коэффициент эластичности спроса по цене для фирмы, а не отрасли (для монополии — это все равно, а для других рыночных структур — нет).

Из правила «большого пальца» можно получить, что:

$$P = MC / (1 + 1 / Ed) .$$

Например, эластичность спроса по цене равна -4, предельные издержки равны 9 руб., тогда

$$P = 9 / (1 - 1/4) = 12 \text{ руб.}$$

В условиях совершенной конкуренции цена бы равнялась предельным издержкам (9 руб.). Из правила «большого пальца» можно сделать вывод, что если спрос очень эластичен, то коэффициент эластичности (Ed) будет представлять очень большую отрицательную величину, тогда $1/Ed$ будет очень маленькая величина и цена практически не будет отклоняться от предельных издержек. Таким образом, если спрос очень эластичен, монополисту достается небольшая прибыль.

• Монопольная власть и ее источники. Коэффициент Лернера

Если фирма может назначить цену выше, чем предельные издержки, и тем самым получить дополнительную прибыль, то это означает, что она обладает монопольной властью. Ею обладают монополисты, олигополисты и монополистические конкуренты. Способом измерения монопольной власти является величина, на которую цена, максимизирующая прибыль, превышает предельные издержки (как доля от цены). Этот способ определения монопольной власти был предложен в 1934 г. экономистом Абба Лернером и получил название показателя монопольной власти Лернера — это есть часть правила «большого пальца»:

$$L = P - MC / P .$$

Значение коэффициента Лернера находится всегда между нулем и единицей, чем он больше, тем большей монопольной властью обладает фирма.

Коэффициент Лернера можно выразить и через коэффициент эластичности спроса по цене, т. е.

$$L = -1/Ed,$$

т. е., рассчитав эластичность спроса по цене, можно сразу же определить накидку к цене над предельными издержками: если эластичность спроса равна -4, то $L = 0,25$. При этом очень важно помнить, что большая монопольная власть не гарантирует высоких прибылей. Так, одна фирма может обладать большей монопольной властью, чем вторая, но получать меньше прибыли. Например, эластичность спроса для универсамов равна -10 (если там сильно поднять цены, то покупатели перейдут в другие магазины и универсамы, обслуживающие этот же район). Какова же монопольная власть универсамов?

$$L = 0,1$$
$$P = MC/(1-0,1)$$
$$P = 1,11 MC,$$

т. е. цена должна превышать предельные издержки примерно на 11%. Для небольших продовольственных магазинов, которые работают в воскресные дни или ночью, эластичность спроса по цене меньше, чем у универсамов, т.к. если ночью человеку понадобится хлеб, то он уже не будет особенно реагировать на цену. Эластичность спроса по цене для таких магазинов равна 5, поэтому цены в них должны быть выше предельных издержек на:

$$P = MC/(1 - 1/5) = 1,25 MC,$$

т. е. на 25%, а

$$L = 1/5 = 0,2.$$

Таким образом, мы видим, что у маленьких продовольственных магазинов больше монопольной власти, чем у универсамов, но прибыли у них меньше, т.к. объем реализации значительно ниже, а средние постоянные издержки выше, чем у универсамов.

В конечном счете причиной монопольной власти является эластичность спроса для фирмы (т.к. $L = -1/Ed$). Почему же одни фирмы сталкиваются с более эластичной кривой спроса, а другие — с менее эластичной? Чем же определяется эластичность спроса для фирмы? Т. е. каковы источники монопольной власти? К ним относятся:

1. Эластичность рыночного спроса. Кривая спроса монополиста совпадает с кривой рыночного спроса. Тогда эластичность спроса фирмы и эластичность рыночного спроса совпадут. В случае же, когда несколько фирм действуют в отрасли, эластичность рыночного спроса устанавливает нижний предел для эластичности каждой фирмы. Т. е. эластичность спроса по цене любой фирмы в отрасли не может быть меньше, чем эластичность рыночного спроса.

2. Число фирм на рынке. Монопольная власть каждой фирмы в отрасли снижается по мере того, как растет число фирм на рынке (при прочих равных условиях). Ведь чем больше будет конкурентов, тем более эластичным будет спрос фирмы, т. е. при повышении цены можно быстро потерять покупателей.

3. Взаимодействие между фирмами:

а) в случае агрессивной ценовой конкуренции фирмы обладают минимальной монопольной властью. Спрос на их продукцию очень эластичен: любое повышение цены приведет к потере покупателей;

б) в случае сговора (что во многих странах считается нарушением антимонопольного законодательства) эластичность спроса может быть невысокой и тогда фирмы будут обладать большей монопольной властью.

Монопольная власть может меняться по времени. Мы знаем, что в краткосрочном периоде спрос менее эластичен, чем в долгосрочном периоде времени (когда ОПЕК имел большую монопольную власть на рынке нефти в краткосрочном периоде и меньшую в долгосрочном).

Известно, что власть монополии приводит к неэффективному распределению ресурсов. Замена конкуренции монополией приводит к повышению цены и сокращению выпуска продукции. Идя по этому пути, монополия приводит к социальным издержкам, т. е. монопольное равновесие не является эффективным с точки зрения общества (однако, в некоторых случаях, когда монополия является естественной, она будет единственно эффективной).

Наша простая модель монополии может быть расширена. Мы предполагали, что все единицы продукции монополист про-

дает по одинаковым ценам. Но монополии могут назначать различные цены для разных категорий покупателей, т.е. осуществлять ценовую дискриминацию. Например, в музеях устанавливается специальная (низкая) плата для студентов, школьников и пенсионеров (их спрос более эластичен, чем у остальных посетителей) и очень высокая — для иностранцев (их спрос совершенно неэластичен). Примером ценовой дискриминации может служить и установление высокой цены за первые просмотры кинофильма с последующим снижением цены, когда он поступает в массовый прокат. Таким образом, различные формы ценовой дискриминации часто используются фирмами для увеличения прибыли.

§ 2. Монополистическая конкуренция и олигополия

Помимо чистой монополии, мы знаем, существует еще два типа рыночных структур, относящихся к несовершенной конкуренции — это олигополия и монополистическая конкуренция. Мы рассмотрим основные черты этих моделей рынка, определение оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, в краткосрочном и долгосрочном периодах времени, показатели измерения концентрации рынка, основные модели олигополии. Особое внимание уделим вопросам антимонопольного регулирования в России.

• Монополистическая конкуренция и ее характерные признаки

Монополистическая конкуренция — это такой тип рыночной структуры, при котором множество фирм производят дифференцированные товары. Продукция этих фирм является близкой, но не полностью взаимозаменяемой, т.е. каждая из множества мелких фирм производит продукт, несколько отличающийся от продукции ее конкурентов. Количество фирм на рынке может достигать 25, 40, 60 и т.д. Сюда относятся рестораны, пекарни, станции техобслуживания, производство зубной пасты, мыла, дезодорантов, стирального порошка, рынок лекарств, лыж, велосипедов и т.д.

Теория монополистической конкуренции была впервые описана в работе Эдварда Чемберлина «Теория монополистической конкуренции» (1933 г.) и независимо от него — Джоан Робинсон в работе «Экономическая теория несовершенной конкуренции». Как видно из названия, модель монополистической конкуренции

совмещает в себе монополистические и конкурентные аспекты. Каковы же основные черты монополистической конкуренции?

1. Как и в условиях чистой монополии, монополистически конкурентная фирма сталкивается с убывающей кривой спроса, т. е. является «искателем цены».

2. Как и в условиях совершенной конкуренции, доступ других фирм на рынок свободен, а потенциальная возможность получить прибыль привлекает новые фирмы с конкурирующими марками товаров, снижая экономические прибыли до нуля.

3. Здесь отсутствует взаимная зависимость фирм, а тайный сговор практически невозможен.

4. Экономическое соперничество влечет за собой как ценовую, так и неценовую (товарную) конкуренцию.

Именно убывающая кривая спроса, отражающая существование дифференциации продукта, отличает монополистическую конкуренцию от совершенной. Если монополистический конкурент снизит свою цену, то спрос на его продукцию возрастет, т. к. некоторые покупатели переключатся на его товар с продукции других продавцов. Но т. к. продукция различается, то не все покупатели переключатся (как было бы в условиях совершенной конкуренции). Многие являются приверженцами продукции определенной марки, предпочитают своего парикмахера и массажиста, кому-то нравится именно эта продавщица и он приходит именно в этот магазин (или, может быть, он расположен недалеко от дома или работы). Таким образом, продукт может дифференцироваться по качеству, по услугам, по размещению, могут быть и мнимые различия, созданные посредством рекламы, упаковки, использования торговой марки. Теорию монополистической конкуренции можно понять, рассмотрев краткосрочное и долгосрочное состояния равновесия для фирмы в условиях монополистической конкуренции. Тем самым мы увидим, как фирмы выбирают объем производства и устанавливают цену, максимизирующие их прибыль.

• Максимизация прибыли и определение оптимального объема производства монополистически конкурентной фирмой в краткосрочном и долгосрочном периодах времени

Спрос в условиях монополистической конкуренции является эластичным по цене, но лишь до определенных пределов. Он намного более эластичен, чем в условиях чистой монополии, т. к. здесь имеется большое число конкурентов, производящих почти взаимозаменяющие товары. Степень ценовой эластично-

сти спроса в условиях монополистической конкуренции зависит от числа конкурентов и степени дифференциации продукта. Чем больше число конкурентов, тем эластичность спроса по цене будет больше (при повышении цены можно быстро потерять покупателей). Чем меньше дифференциация продукта, тем эластичность спроса будет больше (чем меньше продукция будет отличаться друг от друга, тем быстрее покупатели переключатся на продукцию с более низкой ценой).

Поведение фирмы-монополистического конкурента при выборе оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, аналогично поведению монополиста.

В краткосрочном периоде в отрасли имеется фиксированное число фирм. Кривая спроса, как при монополии, является убывающей, а кривая предельного дохода также расположена ниже кривой спроса. Фирма будет максимизировать свою прибыль, производя такой объем продукции, при котором предельный доход будет равен предельным издержкам. Цену, соответствующую оптимальному объему выпускаемой продукции, покажет кривая спроса (см. рис. 9.2). Так завершается первый этап определения оптимального объема производства, максимизирующего прибыль (если фирма собирается что-либо производить).

На втором этапе монополистический конкурент также решает, а стоит ли производить вообще? Если цена больше средних издержек, то фирма получает экономическую прибыль, равную

$$(P_0 - AC_0) \cdot Q_0,$$

где P_0 — цена товара, AC_0 — средние издержки, а Q_0 — оптимальный объем выпуска. В этом случае ей обязательно нужно производить на уровне оптимального объема производства (см. рис. 9.3).

Если же цена меньше средних издержек, то это означает, что перед фирмой стоит задача не максимизации прибыли, а минимизации убытков. В этом случае при принятии решения, производить или нет, фирма должна сравнивать цену продукции (P_0) со средними переменными издержками (AVC_0). Если цена больше средних переменных издержек, то производить следует, т.к. цена покрывает не только средние переменные издержки, но и часть постоянных (которые в краткосрочном периоде монополистический конкурент несет даже в том случае, если ничего не производит) (см.рис. 9.4). Если же цена меньше средних переменных издержек (она не покрывает даже их), то это означает, что фирме нужно временно закрыться. В этом случае убытки будут минимальными (они будут равны только сумме постоян-

ных издержек) (см.рис. 9.5). Таким образом, в краткосрочном периоде монополистический конкурент, также как монополист и совершенный конкурент, может нести убытки, так как он надеется на получение прибыли в будущем.

В долгосрочном периоде оптимальный объем производства также достигается при равенстве долгосрочных предельных издержек и долгосрочного предельного дохода (при условии, что фирма собирается что-либо производить). Долгосрочная равновесная цена будет определяться долгосрочной кривой спроса (завершается первый этап).

На втором этапе монополистический конкурент также решает вопрос, а стоит ли производить вообще? Здесь следует отметить, что в условиях долгосрочного равновесия фирма должна функционировать хотя бы безубыточно, т. е. цена на ее продукцию должна быть не меньше долгосрочных средних издержек (см. рис. 9.6). В противном случае монополистическому конкуренту следует уйти с рынка. Ситуации минимизации убытков здесь также быть не может.

Как же определяется долгосрочное равновесие фирмы-монополистического конкурента?

Надолговременном этапе получение экономической прибыли будет стимулировать вступление на рынок других фирм. Это приведет к следующему:

1. Спрос на продукцию существующих фирм уменьшается (т.к. число доступных товаров-заменителей увеличивается).

2. Приспосабливаясь к новым условиям конкуренции, ранее существующие фирмы увеличат расходы на рекламу, на улучшение своих товаров и пр., в результате чего средние издержки увеличиваются.

Этот двоякий процесс будет продолжаться до тех пор, пока не останется экономических прибылей, привлекающих новые фирмы. Цена будет равняться средним издержкам и фирма, выступающая в качестве монополистического конкурента, получит нулевую экономическую прибыль. Приток новых фирм в отрасль прекратится (см.рис. 9.7).

Конечно же, фирма, получающая экономическую прибыль в краткосрочном периоде, не будет стоять в стороне и наблюдать, когда конкуренты догонят ее и начнут отбирать прибыли. Она постарается помешать установлению на практике долгосрочного равновесия.

Во-первых, путем совершенствования своего товара и увеличения разнообразия (дифференциации) продуктов.

Во-вторых, путем увеличения объема и улучшения качества рекламы.

• **Монополистическая конкуренция и экономическая эффективность.**

Следует отметить, что цена на продукцию фирмы-монополистического конкурента все же превышает предельные издержки, т. е. фирма еще будет обладать монопольной властью (например, ее фирменная марка является уникальной). Это приводит к чистым убыткам общества, но, подобно монополисту, монополистически конкурентная фирма не снизит цену, чтобы повысить объем спроса за пределы той точки, в которой предельный доход равняется предельным издержкам. При монополистической конкуренции фактический объем производства фирмы меньше того, который минимизирует средние издержки (т. е. цена больше минимальных средних издержек). Это означает, что фирмы имеют резервные производственные мощности, которые являются неэффективными. Если бы в отрасли было меньше фирм и каждая производила бы большее количество продукции, то такое же количество товаров можно было бы произвести при более низких средних издержках.

Исходя из этих предположений некоторые экономисты утверждают, что монополистическая конкуренция выражается в слишком большом количестве заправок станций, супермаркетов, ресторанов и т. д., функционирующих вполсилы и запрашивающих неэффективно высокие цены. Но, несмотря на высокие цены, каждый получает лишь минимальную прибыль, необходимую для продолжения бизнеса.

Возникает вопрос: является ли монополистическая конкуренция социально нежелательным явлением? Есть две причины, которые компенсируют указанные издержки монополистической конкуренции.

Во-первых, на большинстве рынков монополистической конкуренции монопольная власть невелика. Высокоэластичный характер спроса говорит о том, что цена и объем производства не слишком отличаются от тех, которые бы существовали при совершенной конкуренции.

Во-вторых, нельзя игнорировать ценность разнообразия продуктов, свойственного монополистической конкуренции. Ведь чем больше разнообразие товаров, тем больше вероятность того, что будут полностью удовлетворены вкусы покупателей. Да, если бы сортов мороженого или шоколада было бы меньше, цены были бы ниже, но некоторые люди не смогли бы купить

свое любимое мороженое или шоколад. В развитом обществе потребители согласны платить больше за разнообразие. Как показывает действительность, польза от разнообразия товара легко перевешивает издержки от нерентабельности и неэффективности. По мере развития экономики и роста богатства людей увеличение разнообразия становится более эффективным, т.к. увеличивается спрос на все блага. В очень бедной стране для удовлетворения спроса на многих рынках может быть вполне достаточно продукции только одного типа или одной фирмы. Дифференциацию и совершенствование товара считают благом общества, а также большим преимуществом перед рынком свободной конкуренции.

• **Понятие олигополии и ее основные черты. Показатели измерения концентрации рынка**

Олигополия — это тип рыночной структуры, при котором на рынке господствует несколько фирм, каждая из которых способна оказывать влияние на рыночную цену своими собственными действиями. К олигополии относятся такие отрасли, как производство алюминия, меди и стали, автомобильная промышленность, производство холодильников, пылесосов, стиральных и швейных машин, телефонных аппаратов и т. д., т. е. к олигополистическому рынку (как и к монополистически конкурентному) относится множество реально существующих рынков.

Выделяют следующие основные черты олигополии:

1. Небольшое число фирм, господствующих на рынке. На рынке автомобилей в России — это «ВАЗ», «АЗЛК», «ЗИЛ», «ГАЗ», «КамАЗ».

2. Продукция может быть однородной (производство алюминия) или дифференцированной (производство автомобилей).

3. Ограничение доступа на рынок, что делает сложным и даже невозможным выход на рынок новых фирм. К естественным преградам относятся:

— эффект масштаба, который может сделать неприбыльным сосуществование многих фирм на рынке (нужны большие финансовые средства), тогда речь идет об естественной олигополии;

— патентование и лицензирование технологии производства.

Могут быть и стратегические действия фирм для затруднения вступления новых фирм в отрасль. Например, фирмы могут угрожать, что переполнят рынок товарами и снизят тем самым цены. Но время от времени приток новых фирм все-таки происходит.

4. Каждая фирма своими действиями способна оказывать влияние на рыночную цену. Причем это влияние зависит от взаимодействия фирм. Очень значительно можно влиять на цену при тайном сговоре.

5. Всеобщая взаимозависимость фирм. Олигополист должен предвидеть реакцию конкурента на изменение ценовой стратегии фирмы, учитывая при этом, что соперники также постараются предвидеть его реакцию на свои действия. Зависимость поведения каждой фирмы от реакции конкурентов называется олигополистической взаимосвязью. Именно всеобщая взаимозависимость — отличительная черта олигополии.

Когда на практике изучают ту или иную структуру рынка, используют такую его характеристику, как концентрация рынка — это степень преобладания на рынке одной или нескольких фирм. Простейшим показателем, характеризующим концентрацию рынка, является коэффициент концентрации — это процентное соотношение всех продаж, которое высчитывается для определенного числа фирм. Наиболее распространенным считается «доля четырех фирм» (объем продаж четырех фирм делится на объем продаж всей отрасли). Может быть и «доля шести (восьми) и т. д. фирм». Следует отметить, что этот показатель имеет ограничение: он не учитывает разницы между монополиями и олигополиями (коэффициент концентрации будет одним и тем же там, где одна фирма доминирует на рынке, и где, например, четыре фирмы делят рынок). Этот недостаток преодолевается путем возведения в квадрат процентной доли рынка каждой из фирм и суммирования полученных результатов:

$$Kz = d_1^2 + d_2^2 + \dots + dn^2,$$

где n — число конкурирующих фирм, dn — доля рынка n -й фирмы в процентах.

С увеличением концентрации этот коэффициент увеличивается. Максимальная его величина для монополии — 10000, т. е. 100^2 .

• **Основные модели олигополии**

Общей модели поведения олигополиста при выборе оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, не существует. Так как выбор зависит от поведения фирмы в ответ на изменения действий конкурентов, то могут возникать различные ситуации. В связи с этим различают следующие основные модели олигополии:

- модель Курно;
- олигополия, основанная на тайном сговоре;
- олигополия, не основанная на тайном сговоре (дилемма заключенного);
- молчаливый сговор: лидерство в ценах.

Модель Курно (дуополии) была представлена в 1838 г. французским экономистом А. Курно. Дуополия - это ситуация, когда на рынке конкурируют друг с другом только две фирмы. При построении этой модели предполагается, что фирмы производят однородный товар и что известна рыночная кривая спроса. Максимизирующий прибыль объем производства фирмы 1 (Q_1) изменяется в зависимости от того, как, по ее мнению, будет расти объем производства фирмы 2 (Q_2). В результате каждая фирма строит свою кривую реакции (рис. 9.9).

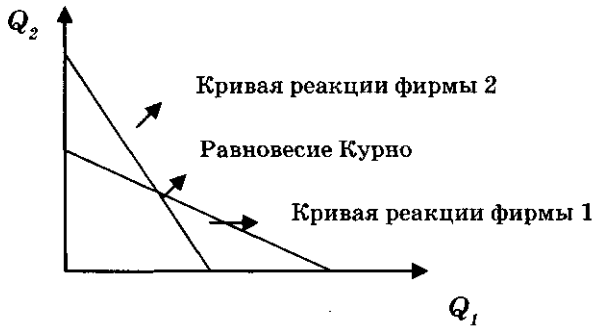


Рис. 9.9.
Равновесие Курно

Кривая реакции каждой фирмы говорит о том, сколько она будет производить при том или ином предполагаемом объеме производства своего конкурента. При равновесии каждая фирма устанавливает объем производства в соответствии со своей кривой реакции. Поэтому равновесный уровень объема производства находится на пересечении двух кривых реакции. Это равновесие называется равновесием Курно. При нем каждый дуополист устанавливает объем производства, который максимизирует его прибыль, при данном объеме производства своего конкурента. Равновесие Курно является примером того, что в теории игр называется равновесием Нэша (когда каждый игрок делает наилучшее, что можно, при заданных действиях оппонентов, в итоге — ни у одного игрока нет стимула, чтобы изменить свое поведение) (теория игр была описана Джоном

Нейманом и Оскар Моргенштерном в работе «Теория игр и экономическое поведение» в 1944 г.).

Тайный сговор — это фактическое соглашение между фирмами в отрасли с целью установления фиксированных цен и объемов производства. Такое соглашение называется картелем. Широко известен международный картель ОПЕК, объединяющий страны-экспортеры нефти. Во многих странах тайный сговор считается незаконным, а в Японии, например, он получил большое распространение. К факторам, способствующим тайному сговору, относятся:

- наличие правовой базы;
- высокая концентрация продавцов;
- примерно одинаковые средние издержки у фирм в отрасли;
- невозможность проникновения новых фирм на рынок.

Предполагается, что при тайном сговоре каждая фирма будет выравнивать свои цены и при понижении, и при повышении цен. При этом фирмы производят однородную продукцию и имеют одинаковые средние издержки. Тогда при выборе оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, олигополист ведет себя подобно чистому монополисту (см. рис. 9.2-9.7). Если две фирмы сговорились, то они строят кривую контракта (рис. 9.10):

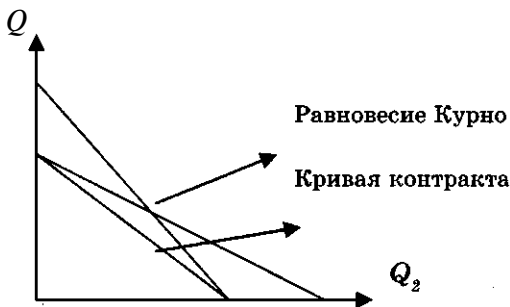


Рис. 9.10.

Кривая контракта при тайном сговоре

Она показывает различные сочетания объемов производства двух фирм, которые максимизируют прибыль. Тайный сговор значительно выгоднее для фирм, чем не только совершенное равновесие, но и равновесие Курно, так как они будут производить меньше продукции, а цену установят выше.

Если же **тайного сговора нет** (а в большинстве стран он является незаконным), то олигополисты при установлении цены

сталкиваются с *дилеммой заключенных*. Это классический пример теории игр в экономике: двух заключенных обвинили в совместном совершении преступления. Они находятся в отдельных тюремных камерах и не могут поддерживать связь друг с другом. Если оба сознаются — каждый получит срок наказания в 5 лет. Если оба не сознаются — дело не будет доведено до конца и каждый получит по 2 года. Если один сознается, а другой нет — то первый получит 1 год наказания, а другой — 10 лет. Матрица возможных результатов:

		Заключенный Б	
		признался	не признался
Заключенный А	признался	5 5	10 1
	не признался	1 10	2 2

Перед заключенными стоит дилемма: признаваться или не признаваться. Если бы они могли договориться, чтобы не признаваться, они бы не признались и получили бы по 2 года наказания. Но даже если бы такая возможность существовала, они не могут доверять друг другу. Если один не признается, то он рискует, что второй этим воспользуется. Поэтому, чтобы ни делал первый, второму всегда выгоднее признаться. Тогда, вероятнее всего, признаются оба и пойдут в тюрьму на 5 лет.

Олигопольные фирмы часто сталкиваются с дилеммой заключенных. Предположим, что две фирмы — единственные продавцы на рынке. Они сталкиваются с дилеммой: какую цену установить, высокую или низкую? Если договорятся и оба установят высокую цену, то получат по 20 млн руб., если установят оба относительно низкую цену — то по 15 млн руб., если одна из фирм установит высокую цену, а другая — низкую, то первая фирма получит 10 млн руб., а вторая — 30 (за счет первой), т. е. есть стремление к обману. Матрица возможных результатов:

Фирма Б
 высокая цена низкая цена

Фирма А	высокая цена	<div style="position: absolute; top: 0; right: 0;">20</div> <div style="position: absolute; bottom: 0; left: 0;">20</div>	<div style="position: absolute; top: 0; right: 0;">30</div> <div style="position: absolute; bottom: 0; left: 0;">10</div>
	низкая цена	<div style="position: absolute; top: 0; right: 0;">10</div> <div style="position: absolute; bottom: 0; left: 0;">30</div>	<div style="position: absolute; top: 0; right: 0;">15</div> <div style="position: absolute; bottom: 0; left: 0;">15</div>

Очевидно, что каждой фирме выгодно назначить относительно низкую цену, независимо от того, как поступит конкурент. Поэтому фирмы назначат низкие цены и получат по 15 млн руб. Дилемма заключенных объясняет жесткость цены при олигополии.

Существует еще одна модель поведения олигополистов, основанная на молчаливом тайном соглашении: это «*лидерство в ценах*», когда доминирующая на рынке фирма меняет цену, а все другие следуют этому изменению. Ценовому лидеру с молчаливого согласия остальных отводится ведущая роль в установлении отраслевых цен. Ценовой лидер может объявить об изменении цены, и, если его расчет верен, то остальные фирмы также увеличивают цены. В результате отраслевая цена изменяется без тайного сговора. Например, «Дженерал Моторс» в США устанавливает на свою новую модель определенную цену, а «Форд» и «Крайслер» назначают на свои новые автомобили того же класса примерно ту же цену. Если же другие фирмы не поддерживают лидера, то он отказывается от увеличения цены, причем при частом повторении подобной ситуации происходит смена лидера на рынке.

□ Антимонопольное регулирование в Российской Федерации

Для противодействия монополизации рынков и защиты конкуренции государство разрабатывает законы, на основе которых можно выявлять и наказывать фирмы-монополии; создает организации, которые проводят антимонопольную политику и поддерживают предпринимательство (помогают созданию новых фирм, противодействующих монополизации рынков и разрушающих ее).

Еще в 1908 г. в России была предпринята попытка создания антимонопольного законодательства. Но принятие закона было сорвано организацией российских предпринимателей. Только в 1991 г. появился закон о борьбе с монополиями и недобросовестной конкуренцией. В настоящее время к основным законодательным актам по антимонопольному регулированию в России относятся: Конституция Российской Федерации, Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» 1991 г. (в редакции законов РФ от 1992 г. и федеральных законов от 1995 и 1998 гг.), Федеральный закон «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» 1999 г., указы Президента Российской Федерации, постановления и распоряжения Правительства РФ. Например, в 1996 г. было принято постановление Правительства РФ «О Реестре хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35 процентов». Федеральным органом исполнительной власти — федеральным антимонопольным органом — является Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (1999 г.). До этого времени антимонопольную деятельность в стране осуществлял Государственный Антимонопольный Комитет России. Указанное Министерство выполняет одновременно функцию антимонопольного органа и оказывает поддержку малому бизнесу, так как создать здоровую среду конкуренции в стране (поддерживая предпринимательство) можно только в том случае, если успешно проводится антимонопольная политика.

Так, Закон «О конкуренции» устанавливает, что:

— запрещаются действия фирмы, занимающей доминирующее положение на рынке, если их результатом оказывается существенное ограничение конкуренции и ущемление интересов других участников рынка, в том числе отдельных граждан;

— запрещаются монопольные сговоры о ценах, изъятие товаров с рынка для поддержания дефицита, раздел рынка, попытки ограничения доступа на рынок конкурирующих фирм;

— подлежат наказанию фирмы, занимающиеся недобросовестной конкуренцией, в частности, распространяющие ложные сведения о товарах и фирмах своих конкурентов, чтобы отпугнуть от них покупателей; обманывающие покупателей относительно реальных свойств и качества своего товара; незаслуженно принижающие в своей рекламе качество товаров конкурентов; незаконно использующие для своих товаров чужие названия

и товарные знаки, а также копирующие форму, упаковку и внешнее оформление товаров своих конкурентов; похищающие у своих конкурентов их коммерческие секреты, а также техническую, производственную и торговую информацию.

Предметом регулирования Федерального закона «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» являются отношения, влияющие на конкуренцию на рынке ценных бумаг, рынке банковских услуг, рынке страховых услуг и рынке иных финансовых услуг и связанные с защитой конкуренции на данном рынке.

Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства проводит государственную антимонопольную политику и осуществляет управление в области предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции, развития предпринимательства и конкуренции на товарных рынках, обеспечивает контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей и о рекламе, о регулировании и контроле деятельности субъектов естественных монополий в области связи и на транспорте.

Парламентские слушания «Экономическая политика в области государственного антимонопольного регулирования: практический опыт и задачи совершенствования законодательства» показали, что в России существует комплекс проблем в области государственного антимонопольного регулирования и обеспечения добросовестной конкуренции, который не решен до настоящего времени. Недостатки антимонопольного регулирования, политики обеспечения добросовестной конкуренции наиболее остро проявляются в сфере ценообразования. До сих пор не выработано действенных механизмов пресечения нелегальных сговоров участников рынка в целях завышения цены, отсутствуют ясные и научно-обоснованные методики регулирования цен в естественных монополиях и высокомонополизированных отраслях экономики (топливно-энергетический и химико-металлургический комплексы). Вследствие этого нарастает инфляция издержек и ценовые диспропорции, подрывающие финансовое положение предприятий обрабатывающей промышленности, сферы услуг и сельского хозяйства. Сохраняется неудовлетворительное положение с защитой прав потребителей. Проверки качества товаров народного потребления продолжают фиксировать очень высокую долю непригодных к потреблению товаров, в особенности импортного производства. Процессы концентрации собственности остаются вне поля

зрения органов антимонопольного регулирования. Вследствие этого формируются крупные горизонтальные монополии, контролирующие целые отрасли. В ряде случаев этот контроль устанавливается зарубежными компаниями, которые скупают акции российских предприятий, в том числе оборонной промышленности. Из всего этого следует, что несмотря на предпринимаемые в России меры по антимонопольному регулированию, поддержке конкуренции, защите прав потребителей, стимулированию малого предпринимательства, регулированию деятельности естественных монополий, сохраняется актуальность совершенствования антимонопольного законодательства и повышения эффективности его исполнения.

Вопросы для повторения

1. Что представляет собой чистая монополия и чем она отличается от монополии?
2. Каковы характерные черты монополии?
3. Какие виды монополии Вы можете назвать?
4. Почему предельный доход фирмы-монополиста всегда ниже значения цены за исключением первоначального объема выпуска?
5. Как связаны между собой кривые предельного и совокупного дохода при монополии?
6. Как монополист выбирает оптимальный объем производства, максимизирующий прибыль, в краткосрочном периоде времени?
7. Каковы особенности определения монополистом оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, в долгосрочном периоде времени? Как устанавливается долгосрочное рыночное равновесие?
8. На каком участке кривая спроса монополиста является эластичной по цене, на каком — неэластичной, где коэффициент эластичности равен единице?
9. В чем сущность правила «большого пальца» при ценообразовании?
10. В каком случае фирма обладает монопольной властью и как ее измерить?
 - . Что представляет собой ценовая дискриминация? Приведите примеры.
 - . Что такое монополистическая конкуренция и каковы ее основные черты?
13. Какие виды дифференциации товара Вы можете назвать? Приведите примеры.
14. Как устанавливается краткосрочное равновесие фирмы-монополистического конкурента?
15. Каким образом монополистический конкурент выбирает оптимальный объем производства, максимизирующий прибыль, в долгосрочном периоде времени?
16. Как устанавливается долгосрочное равновесие фирмы-монополистического конкурента?

Глава 9. Рыночная структура при несовершенной конкуренции

17. Каковы способы увеличения прибыли в условиях монополистической конкуренции?
18. Что такое олигополия и каковы ее основные характеристики?
19. Какие основные показатели измерения концентрации рынка Вы можете назвать?
20. Почему не существует общей модели олигополии? Какие основные модели олигополии Вы знаете?
21. Каковы основные направления антимонопольного регулирования в России?

Примерный план лекции

1. Монополия и монополия. Поведение монополиста в краткосрочном и долгосрочном периодах времени.
2. Монополистическая конкуренция и ее основные черты. Дифференциация товара.
3. Олигополия и ее основные модели.
4. несовершенная конкуренция и экономическая эффективность.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Монополия и ее виды. Определение оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, фирмой-монополистом в краткосрочном и долгосрочном периодах времени.
2. Монопольная власть и ее источники. Коэффициент Лернера.
3. Определение цены и оптимального объема производства фирмой-монополистическим конкурентом в краткосрочном и долгосрочном периодах времени.
4. олигополия и ее основные черты. Основные показатели измерения концентрации рынка. несовершенная конкуренция и теория игр.
5. Основные направления антимонопольного регулирования в России.

Литература

- Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И.* Микроэкономика, т.1,2. — СПб., 1998.
- Долан Э.Дж., Линдсей Д.* Микроэкономика. — СПб., 1994.
- Макконнелл Ж., Брю С.* Экономикс. — М., 2002, т. 1,2.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика. — М., 1992.
- Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. — М.: Прогресс, 1986.
- Самуэльсон П.* Экономика. — М., 1992, т. 1, 2.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. — М., 1993.
- Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение. — М.: Финансы и статистика, 1992, т.2.
- Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. — М.: Экономика, 1996.

Глава 10. ДОХОДЫ И ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Под «доходом» в рыночной экономике понимается количество денежных средств, благ или услуг труда, земли и капитала, полученных частным лицом, корпорацией или экономикой страны за определенный период времени (обычно за год).

Соответственно величине собственности на эти факторы происходит распределение дохода. В данной главе рассматривается доход от собственности на капитал. Доход от собственности на другие факторы будет рассмотрен в других главах.

§ 1. Экономическая природа прибыли

Важнейшей категорией рыночной экономики является прибыль. Прибыль, точнее, ее максимизация выступает непосредственной целью производства в любой отрасли национальной экономики. Однако отметим, что в странах с развитой экономикой существует значительное количество так называемых «бесприбыльных организаций». Несмотря на то, что прибыль играет основополагающую* роль в рыночной экономике и что эта категория является объектом экономической теории не одно столетие, до сих пор не смолкают жаркие дебаты о ее сущности и формах. В многочисленных учебниках «Экономикс», в научных книгах и статьях категория «прибыль» неразрывно связывается с категориями дохода, капитала, процента, его ставки, воздержания, ожидания и многими другими. Подчас различные трактовки прибыли и ее источников, факторов даются в книгах, вышедших в том же году, авторами которых являются ученые, преподающие в одном и том же учебном заведении.

В главе, посвященной издержкам, была дана количественная трактовка прибыли. Прибыль равна общей выручке минус совокупные издержки. В последние включались заработная плата, арендная плата, затраты на материалы, топливо, оплата предпринимателей, амортизация, проценты по ссудам, налоги, резервы и т.д. Так определяется величина прибыли практически во всех странах с рыночной экономикой. Примерно так же определялась прибыль и в государствах с командной экономикой. Вместе с тем не следует отождествлять категорию прибыли и характер ее использования именно с капиталистическим строем.

- **Трактовка прибыли в «Капитале»**

Остановимся вначале на марксистской трактовке прибыли. К. Маркс в «Капитале» сделал попытку определить прибыль как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость. Источником прибавочной стоимости автор «Капитала» полагал эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. По Марксу, это внешняя форма проявления сущности буржуазного экономического строя, буржуазных производственных отношений. Таким образом, эксплуатация - это главное, что лежит в самой основе марксистской трактовки прибыли. Отношение «капиталист - наемный рабочий» - основное отношение капиталистического общества, то отношение, которое в первую очередь следовало уничтожить социалистической революции. С такой трактовкой прибыли согласиться невозможно по следующим основным причинам.

1. Неправомерно связывать эксплуатацию с частной собственностью и рынком, что сделал Маркс и что делали совсем еще недавно многие ученые-экономисты в социалистических странах. Мировой опыт свидетельствует, что главным, решающим фактором выступает не сама собственность, а характер, условия ее функционирования, соотношения собственности и управления. Доказательством последнего служит опыт стран с рыночной экономикой.

2. Если эксплуатация - это присвоение продукта неоплаченного труда и атрибут капитализма, то капитализм охватывает почти всю историю человеческой цивилизации. Посему невозможно считать эксплуатацию внутренне присущей капитализму.

3. Исключительно важно видеть не только сам факт отчуждения продукта неоплаченного труда, его количество, но и то, как, в чьих интересах используется отчужденный продукт. В качестве подтверждения этого можно привлечь опыт Швеции, где имеет место отчуждение продукта наемного труда не только фирмами, если понимать этот процесс в трактовке традиционной политической экономии, но и государством в форме налогового обложения. Но хорошо известно, что в Швеции один из самых высоких в Европе уровень налоговых ставок. Одновременно в Швеции один из самых высоких в мире уровень жизни населения, в том числе и наемных работников. Нельзя не отметить, что высокий уровень эксплуатации имел место в СССР, руководители которого заявляли на весь мир о создании развитого социализма, об уничтожении в странах

социализма эксплуатации и всего, что с ней связано. Весьма весомая часть отчуждаемого у работников продукта их труда направлялась на цели, ничего общего с их благосостоянием не имеющие. Достаточно вспомнить огромные затраты на ведение холодной войны, милитаризацию национального хозяйства Советского Союза, курс на преимущественное развитие производства средств производства и т.д.

4. Одна из основ трактовки эксплуатации Марксом - трудовая теория стоимости. Как показало развитие экономической теории, Марксу не удалось доказать, что такое общественно необходимое время для воспроизводства рабочего и его семьи, и, следовательно, недоказанным остается его положение о прибавочном времени.

Если нет эксплуатации в том смысле, как ее трактовал Маркс и его последователи, то закономерен вопрос: можно ли трактовать прибыль, не прибегая к понятию эксплуатации? Какова экономическая природа прибыли и факторы, ее определяющие?

- **Прибыль - доход, плата**

Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства, т.е. труда, земли и капитала. Доход от использования труда как фактора производства был рассмотрен ранее (см. гл. 8).

Отрицая прибыль как результат эксплуатации, присвоения неоплаченного наемного труда, можно выделить следующие, имеющие хождение в учебной литературе определения прибыли: *во-первых*, это плата за услуги предпринимательской деятельности; *во-вторых*, это плата за новаторство, за талант в управлении фирмой; *в третьих*, это плата за риск, за неопределенность результатов предпринимательской деятельности. Риск может быть связан с выбором того или иного управленческого, научно-технического или социального решения, с тем или иным вариантом природно-климатических условий. Риск может быть связан и с непредсказуемыми обстоятельствами - стихийные бедствия, межнациональные и межгосударственные конфликты и т.п. Результаты риска могут кардинально различаться - большая прибыль и, наоборот, ее уменьшение или даже разорение фирмы. В настоящее время разработана теория риска, с помощью которой можно рассчитать степень риска, особенно финансового. *В-четвертых*, это так называемая «монопольная прибыль». Она возникает при монопольном положе-

нии производителя (продавца) на рынке или при естественной монополии. Монопольная прибыль по большей части неустойчива.

- **Величина прибыли**

Для фирмы большое значение имеет размер прибыли. Чтобы судить о размерах прибыли, необходимо договориться о способах ее измерения. Абсолютная величина прибыли безотносительно к обороту или величине активов фирмы ничего не говорит. Так, годовая прибыль в 1 млрд долл. для фирмы с капиталом в 10 млрд долл. - это весьма неплохо, но ничтожно мало для фирмы с капиталом в 1000 млрд. Поэтому величину прибыли за год сопоставляют или с годовым оборотом фирмы, или с ее капиталом. Анализ статистических данных показывает, что динамика прибылей ведущих корпораций ведущих индустриальных стран мира весьма неустойчива, и здесь трудно выделить какую-то единую закономерность. Приводимая ниже табл. 10.1 содержит данные о прибыльности ряда ведущих акционерных компаний мира.

Таблица 10.1.

Прибыли крупнейших компаний мира
(выборочно, на июль 1995 г.)

Компания	Объем реализации	Чистая прибыль	Активы	Прибыль на акционерный капитал, %
	в долларах США			
«Даймлер-Бенц»	62 276	1123	44 953	14,6
«Сименс»	43 928	1121	41793	13,7
Немецкий банк		910	294 671	
Унилевер	42 189	2091	23 987	34,0
ЭККСОН	115 000	5600	877 560	13,3
«Филип Моррис»	56 500	3930	47 380	32,7
«Кока-Кола»	11570	1620	10 222	38,1
ИБМ	68 400	-560	92 470	Убыток
«Дюпон»	38 700	1730	36 110	9,8
«Дженерал моторе»	105 000	-4990	184 300	Убыток
«Форд мотор»	88 300	-2260	174 400	»
«Мак-Дональд»	6695	860	10 667	21,6

Из данных табл. 10.1 следует, что в отдельные периоды фирмы терпят убытки, и весьма значительные, что, однако, не означает их банкротства. В числе фирм, потерпевших убытки в 1992 г., мы находим такие всемирно известные колоссы, как «Дженерал моторе» и «Форд мотор», продукция которых пользуется всеобщим признанием. Убыточность свидетельствует, что их руководители, и прежде всего маркетинговые службы, недостаточно учитывают потребности рынка. Другим фактором, повлекшим убытки, является конверсия военной промышленности США: предприятия этих фирм выпускали значительное количество военной техники. Хрестоматийным является пример с деятельностью фирмы «Крайслер», которую буквально со дна морского вытащил выдающийся менеджер США Ли Якокка. Среди данных таблицы обращают на себя внимание успехи фирм «Унивелер» (обработка алмазов), вложения капиталов в которые, пожалуй, самый надежный способ сохранения и приумножения богатства¹, а также «Филип Моррис» и «Мак-Дональд», выпускающих продукцию для населения (последняя, как известно, успешно завоевывает российский рынок).

При принятии решений о судьбе фирмы в случае ее убыточности не следует действовать опрометчиво. Упомянутый выше пример с фирмой «Крайслер» убедительно показывает, что во многих случаях передача управления в руки талантливых менеджеров может кардинально изменить ситуацию.

Для сравнения приведем данные по России (табл. 10.2).

§ 2. Процент на капитал: сущность, динамика, факторы

Перейдем к следующей и последней форме доходов - проценту на капитал, который следует отличать от прибыли, рассмотренной в предыдущем параграфе. Вспомним, что основные формы доходов адекватны основным факторам производства - ренте (доход от использования природных ресурсов: земли, вод, воздушного пространства) и заработной плате (доход от использования услуг трудовых ресурсов). Здесь имеются

¹ По данным «Виртшафтсвохе», среднегодовой доход от инвестиций за 20 лет по объектам вложения составляет: в картины старых мастеров - 12,3% , в акции - 11,6% , в китайский фарфор - 11,6% , в золото - 11,5% , в бриллианты - 10,5% , почтовые марки - 10,0% , облигации - 9,4% , нефть - 8,9% и т.д. (см.: Деловой мир. 1992. № 19).

Прибыль 10 московских банков (1995 г.)

Название	Сумма актива, руб.	Полученная балансовая прибыль, руб.
Сбербанк РФ	174 331 177	3 654 134
Внешторгбанк	23 702 644	1 343 273
Инкомбанк	20 986 181	438 393
ОНЭКСИМ банк	16 730 918	80 745
Агропромбанк РФ	16 285 947	-
Мосбизнесбанк	12 932 264	176 743
Столичный банк сбережений	10 525 059	11865
МФК	9 752 452	406 051
Менатеп	9 199 129	85 209
Промстройбанк РФ	8 806 391	157 288

в виду два вида услуг труда: собственно трудовая деятельность и предпринимательская деятельность. В этом параграфе мы рассмотрим доход от услуг капитала, выступающий в форме процента на капитал.

В основе процента лежит норма прибыли, выраженная так:

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Чистый доход или чистая арендная плата}}{\text{Сумма инвестиций в данный объект}}$$

Обычно норма процента исчисляется за год. Процент можно определить и несколько иначе: это доход на финансовые активы фирм и населения. Население накапливает сбережения, инвестируя их в различные кредитные учреждения и предпринимательские фирмы и получая по инвестициям процент. Практика знает значительное количество различных видов ставок: краткосрочные, долговременные, фиксированные, плавающие. Среди них есть и так называемые «собачьи» ставки. Последние относятся к ставкам процента для ненадежных фирм, которые в любой момент могут разориться, а то и просто исчезнуть в никуда¹.

¹ Поистине печальный для тысяч петербуржцев инцидент имел место в 1993 г., когда группа бизнесменов-авантюристов сумела уговорить несколько сотен тысяч людей, преимущественно пенсионеров, вложить ваучеры в свою фирму, а затем бесследно исчезла. Очевидно, это ничему не научило жителей Санкт-Петербурга, ибо вскоре произошла аналогичная история.

- **Ставки процента бывают номинальные и реальные**

Процент можно определить и как плату за заем денег в целях их использования. Наибольшего внимания заслуживает следующее определение процента. Процент - это плата (цена) за право располагать ресурсами в настоящий момент вместо того, чтобы ожидать, подчас длительное время, когда будут заработаны деньги, на которые можно будет приобрести ресурсы, которые могли бы начать «работать» значительно раньше. Иначе говоря, процент - это плата за возможность распоряжаться в своих интересах определенными ресурсами.

По-существу, приведенные выше определения процента, его ставки не только не противоречат друг другу, но и дополняют одно другое, раскрывая различные стороны проблемы. К сказанному следует добавить, что процент нельзя трактовать как атрибут лишь денежного обращения. Процент - это категория рыночной экономической системы. Без процента невозможна рыночная организация хозяйства.

В основе сказанного выше лежит утверждение, что сегодняшние ресурсы ценнее будущих, что люди ценят больше то, чем располагают в настоящее время. Этому есть убедительное объяснение. Дело в том, что наличие ресурсов в настоящем позволяет их владельцу или арендатору организовать предпринимательскую деятельность таким образом, что использование ресурсов в будущем приведет к увеличению доходов. В свою очередь, рост доходов будет иметь своим результатом возрастание объема имеющихся ресурсов, которые, в свою очередь, можно применить для дальнейшего увеличения ресурсов и прибыли.

Но за это надо платить. Эта плата и есть процент. При нормальном ведении хозяйства его величина должна быть меньше, чем выигрыш, который предприниматель получит в результате использования заемных средств. Из сказанного следует, что процент правомерно рассматривать в качестве издержек производства тех лиц, которые его выплачивают владельцу заемных средств. В отличие от издержек, о которых шла речь ранее, это в определенном смысле особые издержки, обусловленные желанием экономического агента иметь и использовать ресурсы для получения дохода сегодня, а не завтра. Таким образом, процент, его величину, можно трактовать и как величину превышения ценности сегодняшних благ над будущими.

В некотором отношении процент напоминает двуликого Януса. С одной стороны, это результат для заемщика ресурсов, с другой - результат для кредитора, процент на его ресурсы.

§ 3. Капитал

В экономической теории и предпринимательской практике, пожалуй, нет понятия, которое бы использовалось столь часто и одновременно столь неоднозначно. Под «капиталом» разумеют и атомные реакторы, и мини-трактор, и оборудование завода по производству напалма, и фабрику по производству модельной обуви. Этот термин употребляется и в отношении проектно-конструкторского бюро, и в отношении талантливого инженера, предприимчивого управляющего. Нетрудно увидеть общее во всех приведенных примерах: капитал - это блага, использование которых позволяет увеличивать производство будущих благ¹.

Иначе говоря, капитал - это главный элемент производства, выступающий в многообразных формах.

Анализ определений капитала позволяет сделать вывод, что между этими многочисленными определениями нет особых различий, если не считать подход Маркса к капиталу. С него мы и начнем.

- **Главное в «Капитале» К. Маркса**

В «Капитале» дается тройкое определение капитала. *Во-первых*, капитал - это стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Если абстрагироваться от понимания Марксом прибавочной стоимости, то с этим подходом можно согласиться: капитал приносит прибыль, процент. Против этого никто не возражает. Иначе рыночное производство невозможно. Действительно, капитал - это самовозрастающая стоимость. *Во-вторых*, капитал - это экономическое отношение, причем отношение эксплуатации. С таким подходом согласиться трудно. Ранее были приведены аргументы, его опровергающие. Против того, что капитал выражает определенные отношения, никто не возражает. Но не отношения эксплуатации. Скорее, это отношения между экономическими агентами по поводу использования ресурсов для создания материальных благ и услуг.

И наконец, капитал, по Марксу, - это стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Здесь требуются пояснения. Дополнительную стоимость, или прибыль, приносит не сама стоимость используемых ресурсов, а их использование. В то же

¹ Первоначально слово «капитал» означало «главное имущество», «главная сумма» (от лат. capitalis).

время, действительно, если нет движения, т.е. использования ресурсов, то нет производства, нет создания будущих материальных благ и услуг, нет рыночной экономики, как и экономики вообще.

- **Современные определения капитала**

Теперь перейдем к определениям капитала, используемым в современной экономической науке. Прежде всего капитал - это источник процента. В данном случае капитал рассматривается как абстрактная производительная сила. Капитал доставляет процент, но то, что доставляют конкретные средства производства, есть не процент, а «рента», такова позиция Дж. Кларка, с которой солидаризуется Л. Вальрас. Аналогичную позицию занимает и И. Фишер. Он определяет капитал как «дисконтированный поток дохода». Это означает признание того факта, что какой угодно элемент богатства, приносящий его владельцу регулярный доход на протяжении длительного времени, можно рассматривать как капитал. Стоимость капитала оценивается путем дисконтирования. Это в полной мере относится и к земле.

Отметим также, что ряд экономистов рассматривает капитал как деньги, как универсальный товар делового мира, необходимый всем (Дж. Робинсон, Р. Дорнбуш). То, что капитал нужен всем, спору нет. Это сейчас ощущают все или практически почти все. Но делать акцент на том, что капитал — это деньги, представляется по меньшей мере неточным. Это отчетливо видно во время дефицита, когда наличие денег при отсутствии капитальных товаров не позволяет считать их капиталом, ибо процент они не принесут.

В приведенных определениях упор сделан на функциональную сторону капитала. В большинстве же исследований и учебников основное внимание уделяется натуральной стороне капитала, т.е. капитальным благам. Так, автор двухтомного учебника «Современная микроэкономика: анализ и применение» Д. Хайман дает следующее определение капитала: «Капитал - это ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества товаров и услуг. Физический капитал включает в себя машины, здания и сооружения, средства передвижения, инструменты и запасы (фонды) сырья и полуфабрикатов. Человеческий капитал состоит из навыков, например, таких, как у практикующих врачей,

сформированных для оказания различных медицинских услуг»¹.

Аналогичные определения капитала дают П. Хейне, Э. Долан, П. Самуэльсон и многие другие авторы².

Видно, что приведенные определения капитала дополняют друг друга. Одна группа определений фиксирует чисто экономическую сторону, другая - натуральную в сочетании с раскрытием цели использования капитальных товаров.

§ 4. Определение текущей ценности ресурсов - дисконтирование³

В предыдущем параграфе было приведено определение капитала Фишером, в котором указывается на то, что стоимость капитала - это дисконтированный поток дохода. Остановимся на этом подробнее. Ценность, которой обладают капитальные блага в настоящий момент, больше, чем та, которую они будут иметь, скажем, через год, на величину годовой ставки процента. Чтобы знать сегодняшнюю ценность материальных благ, которые предполагается получить через год, необходимо осуществить операцию дисконтирования. Без этого невозможно обеспечить принятие грамотных решений.

Под «дисконтированием» понимается следующая операция. Известна рыночная ставка процента. Доходы в настоящем и следующем году неравноценны: 1 млн руб. дохода в 1992 г. не равен такому же по величине доходу 1993 г. Объясняется это тем, что 1 млн руб. дохода 1992 г. неравноценен такому же по величине доходу 1993 г., так как этот миллион настоящий деловой человек кредитует и в 1993 г. будет располагать уже не одним миллионом, а миллионом плюс процент (г).

Операцию дисконтирования можно представить математически. Так, если ваш участок земли приносит ежегодно N дохода, а процентная ставка на рынке равна i , то текущая (сегодняшняя) ценность (стоимость) V вашего участка будет определяться по формуле:

$$V = N / i.$$

¹ Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. Т. П. С. 203.

² См.: Хейне П. Экономический образ мышления. С. 359; Долан Э., Линдсей Д. Экономикс. С. 896.

³ Данная трактовка дисконтирования дополняет раскрытие этой категории в главе 8.

§ 5. Динамика процента и его факторы

Определение ставки процента и дохода на капитал полностью согласуются с теорией спроса и предложения. Воспользуемся подходом, предложенным П. Самуэльсоном¹.

На спрос на капитал воздействует желание инвестировать капитал, а на предложение - его количество. Следовательно, доход на капитал выступает функцией соотношения между стремлениями к потреблению (сегодняшнему) и накоплению. На доход на капитал воздействуют также инвестиционными возможностями. Анализ показывает, что величины доходов на капитал и ставки процентов различны для краткосрочного и долговременного периодов (рис. 10.1).

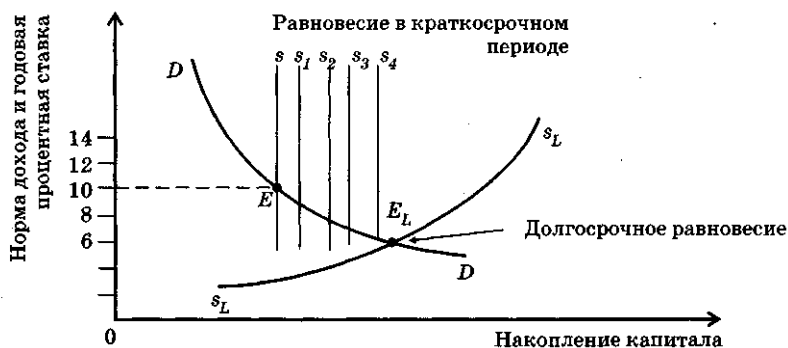


Рис. 10.1. Доход на капитал и ставка процента в краткосрочном и долговременном периодах

В краткосрочном периоде изменения в функционирующем капитале нереальны. Это показано на графике вертикальными линиями S . В точке E доход на капитал и процентная ставка в нашем примере равны 10%. При низшей ставке процента нашлись бы компании, которые предъявили бы спрос на капитал. И наоборот, при более высокой ставке на рынке появился бы дополнительный капитал и увеличил бы предложение капитала. Но равновесие в точке E кратковременно, так как со временем в результате накопления сбережений вырастет предложение капитала. С ростом предложения капитала от краткосрочного (прямые S_1, S_2, S_3, \dots) предложения мы переходим к

¹ См.: Самуэльсон П. Экономикс. - М., 1964. С. 656.

кривой $S_L S_L$ (предложение капитала в долгосрочном периоде). В процессе накопления экономика движется вниз по кривой $S_L S_L$. Адекватно этому норма дохода на капитал и ставка процента движутся вниз до точки E_L (равновесие в долговременном периоде). Колебания вокруг точки E_L неизбежны как результат соотношения спроса и предложения. Движение вверх возможно и, строго говоря, неизбежно как результат использования достижения научно-технического прогресса в производстве. В современных условиях это не только НТП, но и развитие общественного разделения труда между странами.

Возможен и иной подход к определению процента. В связи с этим обратимся к диаграмме Фишера, которая также нередко используется в зарубежных курсах «Экономикс» (рис. 10.2)¹.

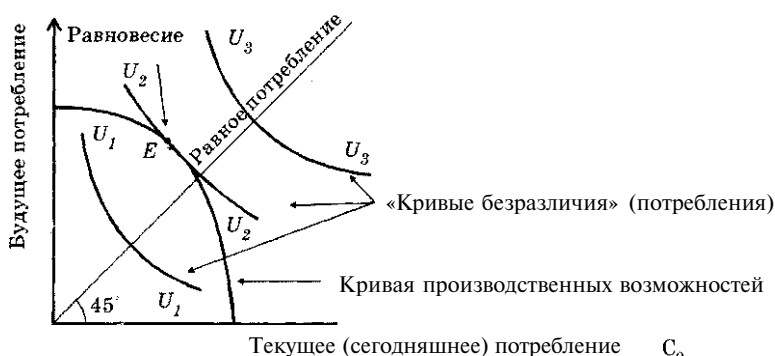


Рис. 10.2. Влияние ожидания технических изменений на уровень процента

На диаграмме Фишера показано, как воздействуют на величину процента два наиболее существенных фактора: ожидание и производительность капитала. Производительность капитала как выражение степени использования достижений НТП непосредственно определяет уровень процента. В свою очередь, склонность к текущему (сегодняшнему) потреблению ограничивает инвестиции и, соответственно, мультипликатор накопления становится меньше².

Кривая производственных возможностей показывает, как экономика может трансформировать текущее потребление в будущее. Касательная в точке E есть точка максимизации потреб-

¹См.: Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономикс. С. 666.

²См.: Самуэльсон П. Экономикс. С. 666.

ления. Наклон двух «кривых безразличия» выше и ниже точки равновесия E соответствует минусу $(1 + r)$, где r - реальный¹ уровень процента или доход потребления товаров завтра как жертва сегодняшнего (текущего) потребления.

§ 6. Процентные ставки в финансовой политике государства в России

Ставки процента на капитал и ссудного процента - важнейшие составные элементы экономической жизни. Естественно, что воздействие на них со стороны правительства, и прежде всего центрального банка страны (в России - Банка РФ), определяет направление всей экономической политики. Собственно говоря, ставка процента и система налогообложения - те два главных рычага, посредством использования которых следует обеспечивать осуществление рыночной реформы. Конкурировать с ними по значимости может только приватизация. Проблемы налогообложения и приватизации рассматриваются в других главах. В этом параграфе мы остановимся лишь на вопросах использования Центробанком РФ, правительством процентной ставки.

Первостепенная значимость процентной ставки определяется той ролью, которую она играет в рыночной экономике.

В главе 13 рассматриваются проблемы общего равновесия - центральной проблемы рыночной экономики, рассказывается о модели общего равновесия, предложенной Д. Патинкиным. Речь идет о том, что в обеспечении общего равновесия весьма существенна роль так называемых «кассовых остатков», т.е. средств, оставшихся на руках у населения после трансакционных сделок. На величину кассовых остатков непосредственно воздействует величина ставки процента по ценным бумагам. Чем выше процент по ценным бумагам, тем меньше кассовые остатки, ибо в этом случае домашним хозяйствам выгодно покупать на свои сбережения ценные бумаги.

Обеспечение макроэкономического (общего) равновесия осуществляется, помимо всего прочего, путем воздействия на спрос на деньги.

¹ В отличие от номинального уровня процента, реальный уровень процента учитывает степень инфляции.

Забегая вперед, скажем, что кембриджское уравнение выглядит следующим образом: $Mp - kPy$ (см. гл. 13). Помимо того, что величина k зависит от скорости обращения, она находится в обратной зависимости от процента по неденежным активам. Воздействуя на процент, Центробанк через коммерческие банки и непосредственно может регулировать спрос на деньги, что, в свою очередь, входит в структуру антиинфляционных мер.

Как известно, одно из важнейших направлений деятельности Центробанка - операции на открытом рынке. Продавая ценные бумаги с высоким процентом, Центробанк выкачивает из банков резервы. При этом действует мультипликационный эффект. Уменьшение резервов коммерческих банков сказывается на объеме кредитования и ссудном проценте. К сожалению, пока еще российский Центробанк недостаточно использует эту свою функцию и тем самым не реализует все свои возможности в борьбе с инфляцией. Неслучайно это вызывает отрицательную реакцию со стороны правительства.

Воздействие Центробанка на денежное обращение посредством величины процента этим не ограничивается. Так, снижая ставку процента по своим ссудам, Центробанк увеличивает резервы банков. Мультипликационный эффект вызывает в последующем увеличение денежного предложения.

В 1992-1993 гг. жаркую дискуссию в Верховном Совете РФ, среди членов правительства России и финансистов вызвало решение Центробанка о преодолении неплатежей предприятий (фирм) друг другу. Решение сводилось к предоставлению предприятиям (речь шла о государственных предприятиях) кредита. Кредит был предоставлен без анализа финансового положения предприятий. В результате его значительная часть пошла не на пополнение оборотных средств, а на повышение заработной платы. Конечно, эта мера диктовалась и рядом социально-политических факторов - необходимостью сохранить трудовые коллективы, предприятия военно-промышленного комплекса, снижением остроты социальных противоречий и т.п. (подробно об этом уже говорилось). Эта мера была повторена в 1993 г., и на это были израсходованы триллионы рублей. В то же время сельское хозяйство, его инфраструктура, которые в несравненно большей степени нуждаются в кредитах, получили их с опозданием, что, несомненно, сказалось на урожае 1993 г. Это тем более важно, что сельское хозяйство вернет полученные кредиты (пусть не полностью, но в значительной степени) своей продукцией, а возврат денег предприятиями

военно-промышленного комплекса весьма **проблематичен**. Теория и практика финансирования национального хозяйства убедительно свидетельствуют, что «кредитные подарки» плохо работающим предприятиям развращают трудовые коллективы и их руководителей. Вместе с тем подобная практика «кредитования» без дифференциации предприятий по состоянию их финансов - мощный источник инфляционных процессов, а в современных условиях, пожалуй, самый сильный.

Уменьшение спроса населения на товары и услуги может быть достигнуто за счет некоторого увеличения процента на вклады населения в Сберегательный банк России и по государственным ценным бумагам. Хотя процент по вкладам в Сбербанк за последнее время значительно понижен, эффект от этого мероприятия мог бы быть большим. Кроме того, ассортимент различных вкладов для населения явно недостаточен, что сдерживает приток вкладов в Сбербанк.

И наконец, есть еще одна область экономики, где в современных условиях господство процента не поддается прямому воздействию и отрицательно сказывается на насыщении рынка товарами и услугами. Речь идет о кредите, предоставляемом коммерческими банками. В первой половине 1993 г. он значительно перевалил за 100%, причем по краткосрочным кредитам. В условиях высокого спроса на деньги высокую ставку могут платить лишь посреднические фирмы. У предприятий такой возможности нет. Нетрудно понять, что такая ситуация сдерживает развитие производства, тормозит борьбу с инфляцией. Выход есть - дифференцированное предоставление кредитов предприятиям, уменьшение их спроса на кредит и одновременно реализация структурной политики.

Вопросы для повторения

1. Что произойдет, если решением правительства России будет установлена предельная ставка ссудного процента для коммерческих банков? Рассмотрите ситуацию с позиций кредитора и заемщика.

2. Можно ли ограничиться определением прибыли как стоимости в движении? Какое определение дали бы вы? Закономерно ли связывать прибыль лишь с капитализмом или с рыночной экономикой?

3. Может ли существовать фирма, если она не получает прибыли в течение года? Как понимать существование бесприбыльных фирм? Приведите примеры бесприбыльных фирм. На какие средства они существуют? Можно ли считать их экономическими агентами?

4. Как вы понимаете термин «эксплуатация»? Имела ли место эксплуатация в человеческой истории? Можно ли отождествлять эксплуата-

цию с уплатой налогов? Возможно ли общество без отчуждения части созданного продукта в распоряжение государства? В чем здесь проявляется социальная справедливость? Или это социально несправедливо?

5. Можно ли рассматривать низкопроцентные кредиты конверсируемым предприятиям военно-промышленного комплекса как субсидии? Можно ли обойтись без них? Какова мировая практика? Можно ли строить стратегию деятельности этих предприятий в расчете на рост международной торговли оружием?

6. Как рассматривать затраты фирмы на платную подготовку специалистов с высшим образованием? Надо ли их дисконтировать?

7. Вы занимаете у приятеля определенную сумму денег с обязательством вернуть ее через год. Будет ли ваше отношение с ним экономическим?

8. Каково практическое значение диаграммы Фишера? Можно ли ее использовать для принятия стратегических решений? Или она носит сугубо научный характер? Аргументируйте свой ответ.

9. Вы обменяли полученные ваучеры на акции Первого инвестиционного фонда, реклама которого каждый день показывается по телевидению. Каким богатством вы реально располагаете? Каков доход вашего домашнего хозяйства?

10. Вы имеете легковой автомобиль «ВАЗ». Иногда в свободное время занимаетесь, как говорили до 1917 г., извозом. Как рассматривать ваш автомобиль: как богатство или как источник дохода?

11. Как расценивать диплом инженера, который вы получите по окончании вуза, - как богатство или как источник дохода? Как дать ему количественную определенность?

12. Насколько правомерна продажа телевизионных каналов или радиочастот? Вспомните в связи с этим идеи Коуза по этому вопросу.

13. В ходе нынешнего спада в некоторых регионах произошла ликвидация домашних хозяйств. Что с ними произошло в реальности? Может быть, это лишь иллюзия?

14. Ссудный процент - это плата за использование денег, это цена за их использование. Но ведь деньги ресурсом не являются. Как согласовать эти два утверждения?

15. Почему ставки кредита существенно разнятся в зависимости от его вида? Что это означает для заемщика?

16. Какую ставку кредита следует применять для расчетов: номинальную или реальную?

17. В перспективе Центробанк России вместе с правительством добьется положительного сальдо федерального бюджета. Эти средства будут использоваться для выкупа государственного долга. Как с теоретических позиций это повлияет на ставку ссудного процента и на инвестиции фирм? Какие практические обстоятельства при этом следует учесть?

Примерный план лекции

1. Сущность распределения в рыночной экономике.
2. Экономическая природа прибыли.
3. Процент на капитал.
4. Капитал и его различные трактовки.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Распределение в рыночной экономике и его социально-экономические проблемы в современных условиях.
2. Прибыль и ее различные трактовки.
3. Процент, его сущность. Процентная политика Сбербанка России.

Литература

- . Брагинский С.В., Певзнер А.Л. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. - М., 1991.
- Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. - СПб., 1992.
- Лившиц А.Л. Введение в рыночную экономику. — М., 1991.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика. В 2-х т. / Пер. с англ. - М., 1992.
- Основы рыночной экономики: В 3-х кн. / Под ред. Камаева В.Д. и Домненко Б.И. - М., 1991.
- Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма. В 2-х т. - М., 1976.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика / Сокр. пер. с англ. - М., 1992.
- Политическая экономия. Ч. 1. / Под ред. В.В. Радаева. - М., 1992.
- Политическая экономия: Учебно-методическое пособие для преподавателей / Под ред. А.В. Сидоровича, В.М. Волкова. - М., 1993.
- Рыночная экономика: Учебник: В 3-х т. - М., 1992.
- Самуэльсон П. Экономика. - М., 1964.
- Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. / Пер. с англ. - М., 1992.
- Хейне П. Экономический образ мышления. - М., 1991.
- Экономика и бизнес / Под ред. Камаева В.Д. - М., 1993.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. - М., 1993.

**Глава 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.
ПРЕДПРИЯТИЕ. ТИПЫ ПРЕДПРИЯТИЙ¹**

Предпринимательство существует везде, где люди по собственной воле (а не по разработанному государством плану) производят товары и оказывают услуги. Но им свойственно

¹ В отечественной и зарубежной научной и учебной литературе термины «предприятие» и «фирма» обычно используются как синонимы. В Гражданском кодексе РФ понятие «фирма» отсутствует. В данной главе используется термин «предприятие», как наиболее широко применяемый.

ошибаться. Удача в предпринимательстве не падает с неба. Как ее добиваться, как уберечь себя, свой бизнес от ошибок? Чаще всего истоки неудач закладываются на стадии организации предпринимательства. Такие ошибки наиболее трудно исправимы. По этой причине знание теоретических основ предпринимательства, является необходимым условием долгой и успешной жизни в бизнесе.

Становление рыночной экономики в России ведет к увеличению числа граждан, занимающихся предпринимательством. К предпринимательской деятельности готовят в университетах, академиях, институтах, колледжах.

Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст. 2, часть 1 Гражданского кодекса РФ).

§ 1. Предпринимательство в современной экономике

Важнейшая характерная черта современного экономического развития - крупные перемены в общественном разделении труда. Среди них - выделение и обособление так называемого «наукоемкого производства». Но изменения в общественном разделении труда пошли дальше и глубже.

- **Предпринимательство и его обособление**

Исследование обособления предпринимательской деятельности более сложно, чем обособления научной сферы. При моделировании рыночной экономики, особенно с использованием производственной функции, принятой в американской научной литературе, обычно указывается на два основных производственных фактора: K и L , где K - это капитал: оборудование, здания, сооружения, транспортные средства, дороги и т.п.; L - трудовой фактор, обычно измеряемый отработанным временем или количеством работников. Причем под «трудовым фактором» подразумеваются все возможные виды и способы трудовой деятельности, как исполнительской, так и управленческой.

Мы не рассматриваем исполнительскую деятельность. Нашим предметом является другая составляющая трудового фактора - управленческая деятельность.

Предпринимательскую деятельность нельзя отождествлять с традиционным трудом по управлению. Управление и, следовательно, труд по управлению есть в любой сфере национального хозяйства. Он может быть трудом по управлению производственными комплексами либо трудом по управлению людьми, трудовыми коллективами. Условно эту управленческую деятельность можно назвать «управленческой деятельностью первого порядка».

Но рыночная система с ее жесточайшей конкуренцией, необходимостью постоянного принятия нестандартных, неожиданных для конкурента и эффективных для себя решений требует умения не только идти на риск, но и рассчитывать его, сводить до минимума подчас совершенно нестандартными мерами - это непреложная сторона сущности предпринимательства, чего нет в обычной, традиционной, стандартной деятельности по управлению людьми и производством. Всем этим в достаточно полной мере обладают предприниматели, что позволяет утверждать: предпринимательство - самостоятельная, высшая ступень управленческой деятельности. Предприниматели составляют особую социальную группу в современном обществе. Таким образом, мы имеем дело с новым этапом в общественном разделении труда.

- **Сущность предпринимательства**

Предпринимательство - созидательная, творческая работа, основанная на критической, конструктивной оценке достигнутого для обеспечения прибыли.

Предпринимательство органически связано с экономической свободой. Так, например, М. Фелью, автор книги «Предпринимательство - это свобода», следующим образом трактует связь свободы и предпринимательства. По Фелью, экономическая свобода включает в себя право на частную собственность, на экономическую инициативу, на свободу заниматься той предпринимательской деятельностью, которая отвечает собственному выбору. Свободное общество признает это право не только потому, что оно способствует достижению наивысшего уровня производительности, но и по двум другим, не менее важным причинам.

Экономическая свобода дополняет свободу личную и позволяет каждому развиваться на основе своих собственных взглядов и ценностей. Отрицать экономическую свободу - значит отрицать личные достоинства и право любого человека распоряжаться своей судьбой.

Экономическая свобода делает возможной организацию производства и распределение богатства без произвольного вмешательства властей, диктата режима, основанного на привилегиях. В свободных экономических системах богатство производится и распределяется в условиях демократии и рыночных отношений.

- **Предприниматель - социальная группа**

Что представляет собой эта относительно новая социальная группа — предприниматели? В первом приближении страты предпринимателей можно представить состоящей из двух основных подгрупп. Первая - это предприниматели, владеющие всей или некоторой долей предприятий, управляемых ими. Вторая - это предприниматели-собственники, непосредственно не участвующие в текущем управлении своими предприятиями. По числу предпринимателей первые существенно преобладают, они представляют собой так называемый «малый» и частично «средний» бизнес. Так, в США, по приблизительным данным, насчитывается около 20 млн фирм, из которых преобладающая часть (по численности) принадлежит отдельным физическим лицам. Состав этой группы непрерывно изменяется за счет разорения одних и возникновения других фирм. Их предпринимательский доход весьма невелик и нередко вполне сопоставим с заработной платой квалифицированных наемных работников. Но по своему социальному положению, по уровню жизни, по менталитету и, наконец, по выполняемым функциям они существенно отличаются от наемных работников.

Объекты их собственности - относительно небольшой капитал, дом, земельный участок, высококачественные предметы длительного пользования. Они мобильны как с точки зрения изменения профиля собственного предприятия, так и способности к быстрой перемене местожительства. Для них малое предпринимательство - альтернатива наемного труда, это образ жизни.

Особое место среди них в развитых странах занимают предприниматели венчурных (рисковых) фирм, получивших значительное развитие за последние 20-25 лет и играющих немалую роль в реализации достижений технологического прогресса.

са, особенно в США¹. В силу особых обстоятельств подобное предпринимательство пока еще не получило сколь-нибудь значительного распространения в России.

Вторая подгруппа предпринимателей - это предприниматели, которые являются собственниками полного или определенного пакета акций (долей) предприятия, но непосредственно не участвуют в делах предприятия. Их функции - участие в определении общих направлений развития предприятия при личной материальной ответственности за дела предприятия. Личная ответственность означает, что в случае неудачи предприятия предприниматель превращается из богатого человека в бедняка. И наоборот, успех предприятия - это и его обогащение, рост его престижа, новые возможности деятельности.

- **Предприниматель - рыночный субъект**

Слова «предприниматель» и «предпринимательство» являются производными от слова «предпринять», т.е. сделать что-либо - создать, организовать, наладить, заключить сделку, вступить в соглашение и т.п. В широком значении «предпринимателем» в обыденной жизни, как отмечалось, часто называется человек, который что-либо предпринимает (создает, организует и т.п.), т.е. действует в интересах достижения главной цели - максимизации прибыли.²

В таком понимании предпринимательство начало зарождаться в средние века. Первоначально предпринимателями были купцы, затем лица, создававшие кустарные производства, мануфактуры и др.

¹Под «венчурными» (или рисковыми) фирмами подразумеваются обычно сравнительно небольшие фирмы, специализирующиеся на пионерных (новаторских) проектных разработках. Они осуществляют их как совместно с другими фирмами, так и по собственной инициативе, преимущественно в наукоемких отраслях промышленности. В ряде случаев венчурные фирмы основывают талантливые инженеры и ученые, ранее работавшие в крупных фирмах и покинувшие их в преддверии эффективных открытий или изобретений, сулящих значительный экономический эффект. Талантливые инженеры, уходя из конструкторских подразделений крупных фирм, «уносят» с собой результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Финансированием подобных фирм занимаются инновационные банки, венчурные фонды, пенсионные фонды и другие денежно-кредитные учреждения, идущие при этом на значительный риск. Роль подобных фирм в реализации достижений технологического прогресса достаточно велика.

²В Словаре русского языка С.И. Ожегова дается следующая трактовка термина «предприниматель»: «Предприниматель: 1. Капиталист, владеющий предприятием. 2. Предприимчивый человек, делец».

В период промышленного переворота конца XVIII - начала XIX в. предпринимателями стали преимущественно фабриканты.

На всех стадиях развития предпринимательства важнейшую роль в его стимулировании играл банковский капитал (от товарно-денежных отношений к созданию системы платежей через компьютерную сеть Internet).

Риск первых предпринимателей был ограничен суммой средств, вкладываемых в дело. В те времена наибольшую трудность представляло накопление денежных средств, а первоначальный капитал по своему происхождению с достаточным основанием нередко связывался с криминалом.

Но в большей степени истории известны предприниматели, которыми нередко становились выдающиеся изобретатели-самоучки, например Генри Форд.

Новаторство и в современных условиях является основным признаком предпринимательства. Постоянно новую комбинацию «факторов производства» создают различные организаторы предприятий: ученые, инженеры, управленцы и др. Выдающийся экономист Й. Шумпетер считал, что новаторство - это основа предпринимательской деятельности.

Предприниматель - это не только профессия, но и определенное специфическое состояние человека с определенными наклонностями, порождаемое комбинацией социальных сил и социальных обстоятельств, но отнюдь не только специальным профессиональным обучением. Чтобы стать предпринимателем, учатся в специальных высококлассных высших учебных заведениях, ибо в современных условиях предприниматель должен быть вооружен знаниями многих отраслей науки и практики, должен быть интеллектуалом. Но всего этого все-таки недостаточно. Предпринимателями, конечно, становятся. Вместе с тем в известном смысле предпринимателями рождаются. Точно так же, как знание грамматики и синтаксиса не делает выпускника литературного вуза поэтом или прозаиком, знаний экономической науки совершенно недостаточно, чтобы стать предпринимателем. Им надо родиться, стать им можно лишь при определенных условиях.

- **Иерархия предпринимателей**

В «Теории экономического развития» австрийский экономист-теоретик Й. Шумпетер обращает внимание на то, что предприниматель - это тот бизнесмен, который делает не то, что

делают остальные, и не так, как делают остальные. Это положение имеет принципиальное значение.

Дело в том, что в полной мере неопределенность и, соответственно, риск имеют место не тогда, когда предприниматель действует по установившимся и апробированным правилам и нормам, в полном соответствии с буквой закона и учебника, а когда он поступает вопреки традициям, установившимся нормам, когда решает избрать новое поле деятельности или новое, неизведанное другими направление. Так в свое время поступил Б. Гейтс, занявшись разработкой и выпуском программного обеспечения для персональных компьютеров и ставший самым богатым человеком в США.

Первую, низшую ступеньку в иерархии предпринимателей занимают те бизнесмены, которые во многих случаях свою деятельность строят на базе тривиальных решений и тривиальных способов их реализации. И лишь в «поворотных» моментах своей деятельности в целях выживания принимают кардинальные решения и реализуют их не так, как остальные бизнесмены. Мотивацией их деятельности однозначно является максимизация прибыли. Получение прибыли для них выступает как средство улучшения условий жизни, прежде всего условий материальных.

На следующей ступеньке находятся люди весьма инициативные, но находящиеся в рамках традиционного мышления, не способные в полной мере критически осмысливать опыт предшествующих поколений. Они проявляют инициативу, но больше следуют известному медицинскому правилу: не навреди! Это правило верно в медицине, когда на карту ставится жизнь человека и риск ограничен, но оно приносит вред в предпринимательстве. У этой группы бизнесменов мотивация несколько иная, чем у первой группы, но все-таки и у них уже есть пусть небольшой, но элемент иной мотивации - обеспечение самовыражения, внутреннее удовлетворение своей деятельностью.

На следующей ступеньке иерархии находятся предприниматели, для которых органической потребностью является разработка совершенно нетрадиционных решений и реализация их нетрадиционными способами и средствами. Мотивация их деятельности не сводится к обеспечению максимизации прибыли. Не менее важным для них становится получение удовлетворения от своей деятельности, жажда борьбы, победы над конкурентами, стремление к обладанию властью, зачастую и благотворительность.

И наконец, четвертая, высшая группа предпринимателей, которая является суперэлитной. Обеспечение максимизации прибыли для них совсем не главное, это для них пройденный этап. Они, как деловые люди, способны, талантливы, настолько утвердились в своем положении, что для них не представляет особого труда решить задачу максимизации прибыли. Для них главное — иное, что можно выразить двумя основными положениями. Сама предпринимательская деятельность есть выражение их сущности, их нормальное состояние. Они не могут иначе. Их предпринимательская деятельность — это постоянное самовыражение. Это и познание нового, познание неизведанного, постоянные открытия.

Вместе с тем, это и удовлетворение жажды борьбы с конкурентами за новые идеи, за их реализацию, за общественное признание. Кроме того, это ненасытная борьба за власть, которая, как известно, способна опьянить сильные личности. Одно сознание того, что власть у тебя в руках, для суперэлитных предпринимателей выступает вполне приемлемой платой за ежедневный изматывающий труд, за отказ от общепринятых обыденных удовольствий, за отказ от улучшения условий жизни. Более того, как заметил Й. Шумпетер, власть для суперэлиты — это средство, основа для формирования пусть относительно небольшой, но собственной частной империи. Это лучшее подтверждение обладания властью.

Из сказанного следует, что и мотивация деятельности у них совершенно иная. Внешне она противоречит закону Госсена, но по существу здесь нет ничего противоречащего этому закону. На определенном этапе максимизации прибыли для определенного типа бизнесменов меняется объект потребностей. Таким образом, предпринимательство для всех его групп не только профессия, но и способ самореализации.

Сказанное выше о классификации страты предпринимателей можно выразить графически (рис. 11.1).

На рис. 11.1 показана взаимосвязь качественных характеристик (мотивации деятельности) выделенных групп предпринимателей и их доли (в процентах) в общей численности. Данная кривая отражает тот факт, что по мере перехода от первой к четвертой группе возрастает качественный уровень предпринимателей, существенно изменяются мотивы их деятельности и одновременно уменьшается их количество.

В соответствии с иерархией предпринимателей кривая разбита на четыре части, первая из которых — 01 — соответствует

Раздел П. Микроэкономика

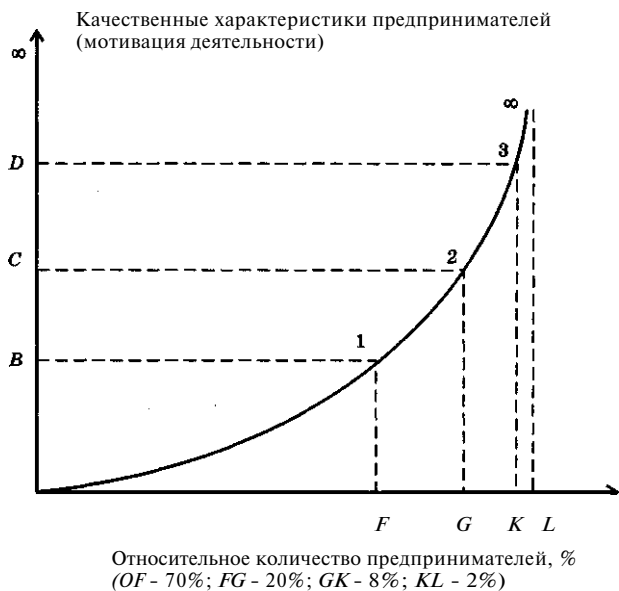


Рис. 11.1. Структура предпринимателей как социальной группы

Таблица 11.1

Уровень образования предпринимателей в сопоставлении с другими категориями населения, %

Образование	Население, занятое в национальном хозяйстве России в 2001 г.	Предприниматели в августе 2001 г.	Директора госпредприятий в 2001 г.	Работники подразделений НИОКР предприятий в 2001 г.
Высшее,	14,3	71,5	84,3	79,1
в том числе:				
- неполное высшее	1,9	32,3	1,8	1,2
- с ученой степенью	3,2	3,6	3,9	3,7
Среднее,	85,7	28,5	15,7	20,9
в том числе:				
• неполное	18,6	-	-	-
- общее	41,3	9,4	2,4	-
- профессиональное	25,8	19,1	13,3	20,9
Всего	100	100	100	100

первой, наибольшей по численности группе предпринимателей, обладающих самыми низкими предпринимательскими качествами. По мере приближения к четвертой части кривой - 3°, относящейся к последней, высшей (суперэлитной) группе предпринимателей, - происходит постепенное уменьшение численности групп с одновременным резким возрастанием качественного уровня предпринимателей и изменением мотивов их деятельности.

- **Предприниматель и образование**

Подлинный предприниматель - это талант. Но без образования он, образно говоря, необработанный алмаз. Приведем соответствующие данные (табл. 11.1).

В дополнение к данным таблицы укажем на следующее. По данным опроса на 800 предприятиях Москвы, Тулы, Волгограда и Сыктывкара, по уровню образования предпринимателей можно сравнить лишь с высшим управленческим звеном государственных предприятий. Среди руководителей предприятий с числом занятых более 100 человек высшее образование имеют 85% опрошенных. Уровень образования в крупных городах выше 75% в сравнении с 59% в районных центрах. Примечательно, что доля бывших рабочих в общей численности предпринимателей составляет лишь 7%. Интересны данные по происхождению предпринимателей:

из среды работников умственного труда - 80%;

из среды служащих - 34%;

из среды инженерно-технических работников - 31%.

- **Предпринимательство и капитализм**

Долгое время обыденные и научные представления о предпринимательстве и предпринимателе связывались с понятием «капитал» и «капиталист»¹. «Капиталистом» и сейчас в обиходе называется лицо, обладающее определенной суммой денежных средств (имуществом), которое пускает их в оборот или вкладывает их в какое-либо дело с целью извлечения прибыли. Со становлением капитализма (по Марксу) существенно раздвиг-

¹По К. Марксу и В.И. Ленину, главное в капиталисте то, что он присваивает результаты неоплаченного им труда. Это есть эксплуатация, реальное отсутствие которой в данном смысле доказано во многих исследованиях. Если нет эксплуатации, то нет и капиталиста. Есть собственники факторов производства, собственники капитала как фактора производства, но они еще не капиталисты в трактовке Маркса. Многие ученые не разделяют данную точку зрения.

нулись масштабы фирм и предприятий, так как сформировались новые возможности объединения денежных средств в форме акционерного капитала.

Научное исследование предпринимательства впервые осуществил Й. Шумпетер. «Предпринимателями, - писал Й. Шумпетер, - мы считаем не только тех «самостоятельных» хозяйственных субъектов рыночной экономики, но всех тех, кто реально выполняет основополагающую функцию, даже если они не являются «самостоятельными», а являются служащими акционерного общества или любой иной частной фирмы»¹.

Как уже указывалось, основополагающей функцией предпринимателя Й. Шумпетер считал новаторство, т.е. деятельность по созданию новой комбинации факторов производства или социальных факторов с целью получения реальной экономической выгоды, в том числе и в виде увеличения прибыли акционерного общества и ускорения развития экономики в целом.

§ 2. Сущность и типы предприятий

- **Предприятие**

Если предприниматель - это физическое лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью, то предприятие - это юридическое лицо, созданное в определенной организационно-правовой форме в целях осуществления предпринимательской деятельности.

Под «предприятием» следует понимать определенный комплекс, используемый для производства товаров или (и) услуг в любой отрасли национальной экономики. Предприятиями являются металлургический завод и парикмахерская, аэропорт и автобусный парк, угольная шахта и магазин и т.д.

Предприятие - основной агент рыночной системы любой современной страны. Как за рубежом, так и в России имеет место значительное многообразие типов предприятий.

Предприятие - это имущественный комплекс, используемый собственниками этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности. В состав предприятия входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудова-

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М., 1982. С. 170.

ние, инвентарь, сырье, нереализованную продукцию, права требований, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие его деятельность (фирменное наименование, товарные знаки) и другие исключительные права.

При установлении размеров предприятия, масштабов его деятельности учитывают, по крайней мере, следующее. С увеличением размеров предприятия, расширением поля деятельности значительно возрастает сложность его управления, обусловленная как увеличением масштабов, так и расширением номенклатуры продукции. Возрастание сложности управления ведет к увеличению риска.

Каждое предприятие (индивидуальное или коллективное) имеет свою внутреннюю структуру и статус, размеры и сферы деятельности, в которых оно наиболее эффективно. Все формы предпринимательства имеют свои преимущества и недостатки.

В табл. 11.2 сопоставляются типовые характеристики основных форм предпринимательства в России.

- **Индивидуальное предпринимательство**

Следует четко различать индивидуальных предпринимателей, действующих без образования юридического лица, и предприятия (юридические лица). В свою очередь предприятия могут быть разделены на те, которыми владеют предприниматели единолично, предприятия с несколькими владельцами и корпорации.

В настоящее время наиболее распространенным (по количеству предприятий) является единоличное владение. В США такие предприятия составляют более 70%. Но несмотря на то, что в странах с рыночной экономикой предприятия с единоличными владельцами являются самой многочисленной организационно-правовой формой бизнеса, в то же время более 70% валового дохода производится корпорациями (рис. 11.2).

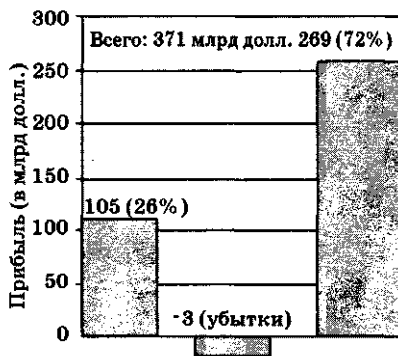
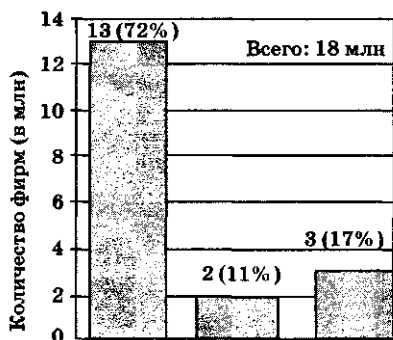
Каждый гражданин в РФ вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица в качестве индивидуального предпринимателя. При этом он лишь должен пройти государственную регистрацию.

Индивидуальное предпринимательство - самый дешевый способ организации бизнеса. Многие фермерские (крестьянские) хозяйства, небольшие магазины и учреждения в сфере услуг являются примерами такой формы предпринимательства, поскольку каждое из них принадлежит одному человеку, хотя в них

Сравнительные характеристики организационно-правовых форм предпринимательства в РФ

Критерии	Организационно-правовая форма		
	индивидуальный предприниматель	хозяйственное товарищество	хозяйственное общество
1	2	3	4
Простота создания	Необходима государственная регистрация гражданина в качестве индивидуального предпринимателя	Создается на основании учредительного договора, подписываемого всеми полными товарищами; требуется государственная регистрация	Создается на основании учредительного договора и (или) устава, утвержденного учредителями; требуется государственная регистрация
Контроль над деятельностью	Автоматический	Полное товарищество: контроль осуществляют участники, каждый из которых имеет равную степень контроля, если в учредительном договоре не предусмотрены иные условия. Товарищество на вере (командитное): полные товарищи контролируют деятельность, а вкладчики (командитисты) не участвуют в управлении	Владение и управление деятельностью разделены: индивидуальные держатели акций в открытом акционерном обществе не участвуют в принятии текущих решений по управлению; в закрытом акционерном обществе владельцы чаще всего принимают участие в управлении фирмой
Ответственность владельцев	Предприниматель несет неограниченную персональную ответственность за свою деятельность	Полное товарищество: участники солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Товарищество на вере: полные товарищи несут неограниченную ответственность, а вкладчики (командитисты) ответственны только в пределах своих вкладов	Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций

1	2	3	4
Ликвидность инвестиций	Как правило, предприниматель должен продать оборудование, имущество, чтобы получить обратно вложенный капитал	Выбывающему участнику выплачивается стоимость части имущества товарищества, соответствующей доли этого участника в складочном капитале	Открытое акционерное общество: акционеры могут продавать свои акции на рынке без согласия других акционеров; закрытое акционерное общество: акционеры имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества для получения обратно вложенного капитала
Продолжительность существования	Может быть ограничена продолжительностью жизни владельца	Зависит от условий соглашения между полными товарищами	Не ограничена



Частные предприятия с единственным владельцем
 Предприятия с несколькими владельцами
 Корпорации

Частные предприятия с единственным владельцем
 Предприятия с несколькими владельцами
 Корпорации

Рис. 11.2. Сравнительные показатели различных организационно-правовых форм предпринимательства в США.

может быть занято много наемных работников. Главное, что индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, включая личное.

Эта форма предпринимательства обладает рядом преимуществ. Одно из них заключается в том, что индивидуальный предприниматель получает удовлетворение, работая на самого себя. Он может самостоятельно принимать решения о продолжительности рабочего дня, о количестве и составе наемных работников, о величине цен на выпускаемые и продаваемые товары или оказываемые услуги. Он сам вправе выбрать, расширять ли масштабы своей деятельности или сокращать, а главное - может индивидуально присвоить всю полученную прибыль.

Кроме того, для индивидуального предпринимателя характерна конфиденциальность деятельности, состоящая в том, что предприниматель не должен перед общественностью открывать свои текущие и перспективные планы работы или представлять подробные отчеты.

Однако небольшой масштаб деятельности отдельных индивидуальных предпринимателей отражает ограниченные финансовые возможности, поскольку граждане, самостоятельно организуя бизнес, обычно имеют меньший капитал, чем группа людей, и чаще сталкиваются с трудностями при попытке получить ссуду.

Очень часто независимость индивидуального предпринимателя становится недостатком, так как успех бизнеса в этом случае целиком зависит от личных качеств и управленческих способностей одного человека, в котором не всегда правильно могут сочетаться осторожность и предвидение результатов своей работы.

Практическая деятельность индивидуального предпринимателя осуществляется в основном по тем же правилам, которые действуют для предприятий, но порядок налогообложения существенно отличается.

§ 3. Место и роль предприятия

В настоящее время предприятия - элемент любой рыночной экономики, субъект предпринимательской деятельности, обладающий экономической и юридической самостоятельностью.

В развитой рыночной экономике предприятия многообразны. Они занимаются производством товаров, их реализацией, оказа-

нием самых различных услуг: финансовых, посреднических, информационных, консультативных, научно-исследовательских.

По сферам предпринимательской деятельности они могут быть промышленными, агропромышленными, сельскохозяйственными, строительными, транспортными, телекоммуникационными, торгово-посредническими, венчурными, рекламными, инжиниринговыми, юридическими и т.д.

В России предприятия создаются в виде юридического лица и могут в качестве основной цели своей деятельности преследовать извлечение прибыли (коммерческие организации), либо не иметь такой цели и не распределять полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации). Коммерческие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий. Допускается объединение коммерческих организаций в ассоциации и союзы. В таблице 11.3 приведены основные организационно-правовые формы коммерческих организаций и некоторые наиболее существенные особенности их создания и функционирования согласно Гражданскому кодексу РФ.

Существует несколько подходов к объяснению возникновения и развития предприятий.

Во-первых, предприятие представляет собой организационно-экономическую систему, с помощью которой осуществляют производственные процессы для создания товаров и услуг.

Во-вторых, в социально-экономическом отношении предприятие - это общность людей, объединенных едиными мотивами действия.

В-третьих, предприятие - совокупность взаимовыгодных контрактов. Последнее определение интересно потому, что фирма представляется не как объединение людей, машин и технологий, а как механизм реализации рыночных отношений, в основе которых лежат хозяйственные сделки - трансакции.

Р. Коуз, лауреат Нобелевской премии по экономике (1991 г.) «за открытие и прояснение значения издержек трансакций и прав собственности для институциональной структуры и функционирования экономики», показал, что использование рыночного механизма обходится обществу не бесплатно, а требует определенных затрат, называемых «трансакционными».

Такой подход позволяет анализировать как рыночные, так и внутрифирменные экономические связи. Можно выде-

Организационно-правовые формы коммерческих организаций¹

Форма коммерческой организации	Формы юридических лиц, их характеристика			
1	2			
Хозяйственные товарищества	Полные товарищества		. Товарищества на вере (коммандитные)	
	Участники (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом		Участники такого товариществ состоят из полных товарищей и одного или нескольких участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участие в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности	
Хозяйственные общества	Общество с ограниченной ответственностью	Общество с дополнительной ответственностью	Открытое акционерное общество	Закрытое акционерное общество
	Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов	Участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами	Участники общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу	Акции общества распространяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным способом предлагать их для приобретения неограниченному числу лиц

	Дочернее хозяйственное общество	Зависимое хозяйственное общество
	Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом (в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом)	Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью
Производственный кооператив (артель)	Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность. Число членов не должно быть менее пяти. Кооператив не вправе выпускать акции	
Государственные и муниципальные унитарные предприятия	Унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения	Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (казенное предприятие)
	Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения. Предприятие создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления	Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве оперативного управления. Собственник имущества казенного предприятия несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества

¹Гражданский кодекс Российской Федерации.

лечь следующие виды трансакционных затрат: поиск информации о состоянии рынка - о потенциальных поставщиках и покупателях, ценах, характеристиках товаров и услуг; заключение сложных контрактов, включающих оговорки на случай непредвиденных обстоятельств; долгосрочные отношения по отдельным вопросам; периодически повторяющиеся сделки по продаже различных товаров; соблюдение условий контрактов; юридическое сопровождение выполнения контрактов. Предприятия (фирмы) возникают и в связи с большими затратами на осуществление бесчисленного количества сделок.

Внутрифирменные экономические связи (внутрифирменные трансакции) охватывают многогранную деятельность фирмы по организации производства, рациональному использованию факторов производства.

Рыночные (внешние) и внутрифирменные трансакции тесным образом связаны между собой. Их соотношение детерминирует оптимальный размер фирмы, иначе можно было бы рассматривать национальную экономику как одну гигантскую фирму.

В этом аспекте Р. Коуз выделяет следующие существенные моменты.

1. По мере того как предприятие становится крупнее, доходы от предпринимательской деятельности могут снижаться, т.е. издержки организации дополнительных трансакций внутри предприятия могут возрастать. Действительно, должна быть достигнута некая точка, в которой издержки организации дополнительных трансакций внутри предприятия равняются издержкам, связанным с осуществлением трансакций на открытом рынке, или издержкам организации их другим предпринимателем.

2. Может случиться так, что в результате роста числа организуемых трансакций предпринимателю не удастся разместить факторы производства так, чтобы они создавали наибольшую стоимость, иначе говоря, ему не удастся извлечь максимальную пользу из факторов производства. Значит, должна быть достигнута такая точка, в которой потери от неэффективного использования ресурсов равняются издержкам трансакций обмена на открытом рынке или потерям, имеющим место в случае организации этой трансакции другим предпринимателем.

3. Цена реализации одного или более факторов производства может расти, так как «другие преимущества» мелкого предприятия выше, чем преимущества крупного предприятия.

Конечно, действительная точка, в которой прекращается экспансия предприятия, определяется на основе комбинации отмеченных выше факторов.

Следовательно, абстрагируясь от других обстоятельств, можно заключить, что стремление к увеличению размеров будет тем сильнее, чем:

- ниже издержки организации и медленнее рост этих издержек по мере увеличения числа организуемых транзакций;
- менее склонен предприниматель делать ошибки и тогда рост их числа уменьшается по мере увеличения числа организуемых транзакций;
- больше снижение (или меньше рост) цены поставок факторов производства более крупным предприятиям.

Объяснение необходимости существования предприятия как институциональной структуры только в связи с тем, что снижаются издержки транзакций, недостаточно. Следует иметь в виду, что производство характеризуется свойствами «организованного процесса». Оно носит коллективный характер при все усложняющейся его организации. В производство вовлечено множество самых разнообразных факторов, деятельность которых должна координироваться. На предприятии осуществляется непрерывный процесс управления, складывающийся в разветвленную систему принятия и исполнения решений, связи между которыми не описываются как взаимодействие спроса и предложения, т.е. их нельзя описать на основе представлений о транзакциях.

Внутри предприятия осуществляется сложная управленческая деятельность, построенная по иерархическому принципу. В процессе управления соблюдаются соподчиненность и сбалансированность определенных задач и функций, что предполагает строгое следование некоторым правилам (ограничениям) со стороны участников производственного процесса, т.е. осуществление административных функций, которые становятся одним из отличительных признаков предприятия.

Здесь уместно дать еще одно определение предприятие - хозяйственная единица коллективного характера, обладающая всей полнотой прав для заключения контрактов, обеспечивающих все стороны ее деятельности. Это определение дополняет сказанное выше.

§ 4. Масштабы деятельности предприятия

Необходимо особо затронуть вопрос о размерах, или масштабах, деятельности предприятия (фирмы). Часто утверждают, что существуют определенные преимущества крупной фирмы, с точки зрения величины издержек. Это преимущество размера экономисты называют «эффектом масштаба» или «экономией от роста масштаба деятельности». По мере того как увеличивается, например, объем выпуска продукции, сокращаются средние издержки производства на каждую единицу товара.

Экономия от увеличения масштаба деятельности измеряется отношением процентного изменения величины издержек к процентному изменению объемов произведенного товара. Когда такое отношение меньше 1, проявляется эффект масштаба, так как средние издержки падают. Если это отношение равно 1, эффекта от увеличения масштабов деятельности не существует, поскольку средние издержки остаются неизменными. Когда же такое отношение больше 1, налицо отрицательный экономический эффект, так как средние издержки растут.

На рис. 11.3 показаны возможные зависимости между средними издержками и объемами выпуска продукции. [/]-образная

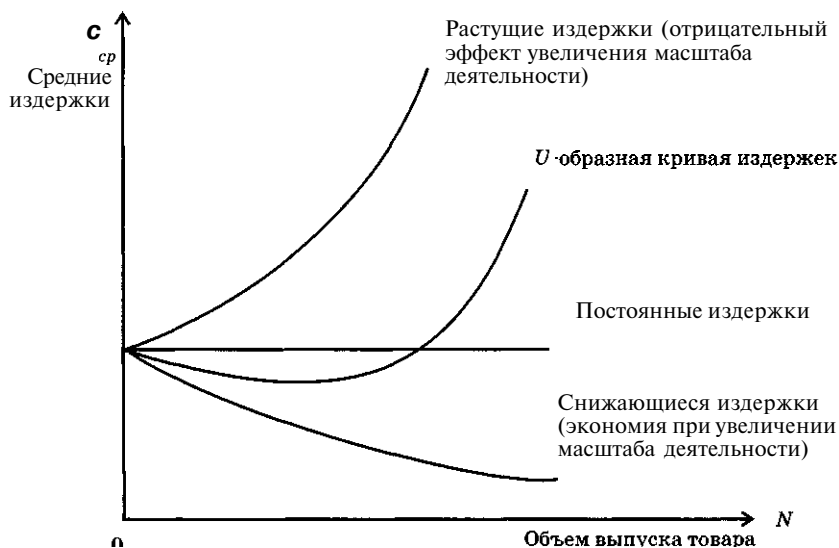


Рис 11.3. Формы кривых средних издержек

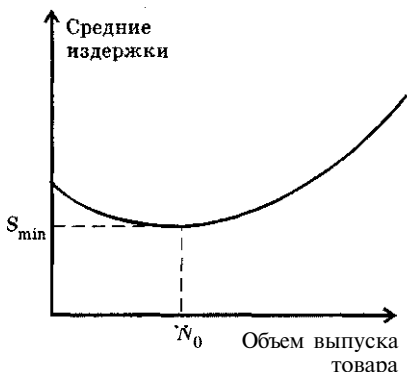


Рис. 11.4. Нахождение эффективного размера однотоварной фирмы

кривая средних издержек суммирует свойства, присущие трем остальным кривым затрат, изображенным на том же графике.

Для примера предположим, что фирма выпускает на рынок только один товар - T . Если объем его производства увеличивается либо за счет расширения размеров самой фирмы, либо благодаря слиянию с другой фирмой, также выпускающей товар T , и при этом средние издержки падают, то налицо эффект масштаба.

Как было только что показано, в общем случае кривая средних издержек для однотоварной фирмы имеет U-образную форму.

Это позволяет определить наиболее эффективный размер фирмы, найдя минимальное значение средних издержек (рис. 11.4).

При увеличении масштабов деятельности фирмы может также проявиться эффект от расширения номенклатуры производства (эффект совместного производства), который состоит в том, что совокупные издержки на изготовление нескольких разных товаров в одной фирме меньше, чем сумма издержек на изготовление этих товаров по отдельности в разных фирмах.

Для примера предположим, что существуют два товара - T_1 и T_2 . Если издержки на изготовление товара T_2 - $S_2(T_2)$ то проявление эффекта совместного производства будет состоять в том, что $S(T_1, T_2) < S_1(T_1) + S_2(T_2)$ где $S(T_1, T_2)$ - совокупные издержки на изготовление этих товаров в одной фирме.

Вышеприведенное уравнение можно переписать в следующем виде:

$$S_1(T_1) + S_2(T_2) - S_1(T_1, T_2) > 0.$$

Рассматриваемый эффект совместного производства возникает в тех случаях, когда для изготовления различных видов товаров (или для оказания нескольких разных услуг)

используют один и тот же капитал и (или) рабочую силу. Образуемая экономия от расширения ассортимента продукции связана с сокращением затрат при совместном их изготовлении.

Так, если фирма добавляет к своему ассортименту новый товар (или услугу), разработав его самостоятельно или купив у создателя этого товара, то эффект от расширения номенклатуры фирмы проявится, если она сможет выпускать два товара дешевле, чем прежде, когда товары производились раздельно.

В отличие от однотоварной фирмы, для характеристики которой используется понятие средних издержек на единицу товара, многотоварные фирмы описываются таким показателем, как лучевые средние издержки (ЛСИ). Этот показатель основан на динамике общих издержек в случае, когда объемы выпуска всех товаров фирмы увеличиваются в равной мере.

Изображенная на рис. 11.5 трехмерная кривая ЛСИ есть геометрическое место точек, соответствующих различным наборам товаров T_1 и T_2 . Проекция кривой ЛСИ на горизонтальную плоскость является лучом OR , положение которого определяется выбранным соотношением между объемами выпуска товаров T_1 и T_2 , т.е. $N_1(T_1)N_2(T_2) = \text{tg}\alpha = \text{const}$. Это фиксированное соотношение обычно называется «структурой выпуска товаров».

Термин «луч» OR объясняет, почему издержки называются «лучевыми средними издержками». Любая точка луча OR соответствует определенному масштабу деятельности фирмы по

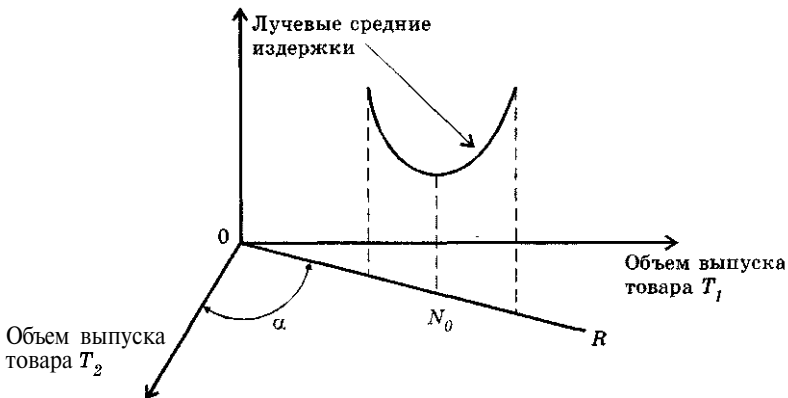


Рис. 11.5. Нахождение эффективного размера многотоварной фирмы

товару T_1 и товару T_2 , но при фиксированной структуре. Поскольку вдоль каждого такого луча динамика средних издержек будет вполне определенной, то точка N_0 , в которой достигается минимум ЛСИ, соответствует наиболее эффективному масштабу деятельности фирмы при структуре выпуска товаров, определяемой лучом OR . Таким образом, для многотоварной фирмы также характерно наличие эффекта от роста масштаба деятельности и эффекта от расширения номенклатуры производства.

Экономия от увеличения масштаба деятельности такой фирмы может быть выражена следующим отношением: $1 / (1 + K_y)$, где K_y - коэффициент эластичности для кривой ЛСИ. Отношение будет больше, меньше или равно единице, если крутизна наклона (производная в соответствующей точке) кривой ЛСИ окажется меньше, больше или равной нулю. Другими словами, снижающаяся кривая ЛСИ иллюстрирует ситуацию однотоварной фирмы, когда затраты уменьшаются при росте ее масштаба деятельности. В этом случае отношение $1 / (1 + K_y) > 1$. Эластичность же лучевых средних издержек относительно объема выпуска определяется выражением $1 + K_y$.

Таким образом, если имеет место экономия от роста масштабов деятельности фирмы и расширения номенклатуры выпускаемой продукции (оказываемых услуг), то такая фирма получает возможность сократить свои издержки.

§ 5. Цели деятельности предприятия

Всякая предпринимательская деятельность имеет своей целью получение прибыли или, точнее, максимизацию прибыли. Поэтому поведение предприятия (фирмы) можно описать с помощью производственной функции, которая определяет нацеленность фирмы на максимизацию прибыли. Существуют два подхода к внутрифирменной эффективности: 1) деятельность фирмы описывается ее производственной функцией, так что при всех возможных комбинациях факторов производства (главным образом труда и капитала) обеспечивается максимальный выпуск продукции; 2) фирма выбирает комбинацию факторов с наименьшими издержками для каждого возможного объема выпуска продукции¹. Это дает возможность вывести кривые средних и предельных издержек.

¹ См.: Современная экономическая мысль. - М., 1983.

Однако представление о том, что в современных условиях единственной целью деятельности фирмы является получение максимальной прибыли, было бы ошибочным.

Многообразием возможных положений отдельных фирм на рынке определяется различная нацеленность их функционирования. Это может быть желание выжить при определенном конкретном условии, предполагающем получение минимума прибыли; увеличение доли участия на рынке или захват нового рынка; повышение качества продукции и т.п.

Существуют подходы, при которых используется тезис максимизации тех или иных параметров (бихевиористские модели).

Предполагается, что фирма стремится функционировать на каком-то удовлетворительном уровне эффективности, поскольку не располагает возможностями максимизации. При описании целевой нормы эффективности предусматривается механизм, обеспечивающий достижение желаемого уровня. В этом случае осуществляется поиск решения проблем в трех формах: локальной, исследовательской и стратегической.

Локальный поиск - реакция на невыполнение тех или иных целевых установок для внутрифирменных подразделений; *исследовательский поиск* ведется, когда обнаруживаются новые возможности в сфере взаимодействия фирмы с «окружающей средой»; *стратегический* связан с прилагаемыми фирмой усилиями наилучшим образом подготовиться к использованию новых стратегических возможностей.

Конкретно сформулированная цель деятельности фирмы может включать разнообразные аспекты (хотя основным останется получение прибыли). Примером могут служить цели международной корпорации ЗМ, а также общие тенденции развития производства в Японии. ЗМ является организацией работников и акционеров, которые соединили свои ресурсы для достижения общих целей создания товаров и услуг, для получения гарантированного дохода на вложенный капитал, для создания адекватных социальных и экономических условий жизнедеятельности общества¹.

В Японии многие всемирно известные фирмы придерживаются концепции, отражающей еще более широкие цели деятельности, содержащие стремление «...к производству продукции наивысшего качества при наименьших ценах посредством

¹ *Грачев М.В.* Суперкадры. Управление персоналом в международной корпорации. - М., 1993.

наиболее полного использования производственного потенциала в соответствии с общими интересами экономики и в целях повышения благосостояния всего общества»¹.

В самом общем плане цели деятельности фирмы представлены в табл. 11.4.

Таблица 11.4

Цели деятельности фирмы

Общественная группа	Ожидаемые результаты деятельности фирмы
Общество в целом	Экономический рост Поступления от налогов Уравнивание власти Уравнивание доходов Сохранение окружающей среды Сохранение природных ресурсов
Местная община Держатели акций Кредиторы Потребители	Благосостояние общины рходов Рост стоимости акций Стабильность доходов Справедливые цены Обеспечение выбора Удовлетворение потребностей
Управляющие	Рост доходов Профессиональный интерес
Работники наемного труда	Занятость Уровень оплаты Досуг Условия труда Удовлетворение от работы

Создание фирмы тесно связано с предпринимательской деятельностью, которая предполагает готовность владельца капитала или менеджера взять на себя персональный риск, с которым эта деятельность сопряжена. Желательного максимального уменьшения риска можно добиться следующими приемами: диверсификацией (производство различных видов продукции и распределение капиталовложений по разнообраз-

¹ Как работают японские предприятия / Сокр. пер. с англ. - М., 1989.

ным видам деятельности); страхованием собственности; максимизацией информации о выбранной сфере деятельности, финансовой и экономической привлекательности предполагаемых объектов капиталовложений; использованием новейших технологий, товаров и услуг, обладающих научно-технической новизной; правильным выбором организационной формы бизнеса, которая обеспечит эффективность использования факторов производства в конкретном виде деятельности.

§ 6. Важнейшие показатели эффективности предприятия

Выбор показателей эффективности работы предприятия (фирмы) зависит от целей анализа. Таковыми могут быть следующие цели.

1. Стратегические цели. Необходимо сравнить результаты деятельности данной фирмы с результатами деятельности ее конкурентов или связанных с нею фирм. Для этого выбираются обобщающие показатели и показатели каких-либо элементов деятельности.

2. Тактические цели. Руководство контролирует деятельность фирмы. Рассчитываются показатели эффективности функционирования отдельных подразделений или производства какой-либо определенной продукции.

3. Задачи планирования. Необходимо сопоставить выгоду использования различных ресурсов или различных сочетаний данных ресурсов за какой-либо период для определения возможных изменений в будущем.

4. Прочие цели руководства. Переговоры с профсоюзами о заключении коллективного договора, оценка влияния ожидаемых государственных ограничений и т.д.

Деятельность фирмы (предпринимательская деятельность) может быть представлена в виде потока финансовых ресурсов кредиторов и инвесторов, превращающихся в физические факторы производства, которые трансформируются в готовую физическую продукцию, а товары и услуги - через готовые сделки - превращаются в выходящие потоки финансовых ресурсов, распределяемых среди кредиторов и инвесторов и затем вновь вводимых в производство.

На этапах инвестирования производства и реализации продукции участников предпринимательской деятельности интересуют различные аспекты использования факторов производ-

ства, и поэтому система показателей эффективности их использования достаточно сложна и многообразна.

Обобщающие показатели эффективности деятельности фирмы в целом определяются сопоставлением объема всех средств фирмы и совокупного результата ее деятельности.

К этим показателям относятся:

- рентабельность всего капитала (активов) фирмы:

$$P_a = \Pi/A,$$

где Π - прибыль; A - капитал (активы) фирмы - совокупность всех средств;

- оборачиваемость всего капитала (активов) фирмы:

где Q - объем реализованной продукции;

- издержки на единицу реализованной продукции:

где I - общие издержки;

- рентабельность производства:

$$P = \Pi/\Phi,$$

где Φ - среднегодовая стоимость основных и оборотных фондов.

Наиболее обобщающим показателем в этой группе является рентабельность всего капитала, которая отражает прибыль фирмы на один рубль средств (всех видов ресурсов предприятия в денежном выражении, независимо от источника привлечения этих средств). Этот показатель называют также «нормой прибыли» или «показателем окупаемости средств». Уровень и динамика рассматриваемого показателя являются главным объектом внимания администрации предприятия.

Норма прибыли отражает достигнутый на предприятии определенный баланс экономических интересов всех участников бизнеса и «аутсайдеров». Конкретно интересы каждого представлены другими, частными по отношению к рассматриваемому показателями. Так, для собственников предприятий важен необходимый уровень рентабельности собственного капитала как отношение чистой прибыли (после уплаты налогов и процентов) к величине собственного капитала.

Для более полного анализа деятельности фирмы по использованию факторов производства требуется дальнейшая дифференциация показателей и установление взаимосвязей между обобщающими и частными показателями.

ВЗГЛЯДЫ Й. ШУМПЕТЕРА

Теория предпринимательства Й. Шумпетера.

Йозеф Алоиз Шумпетер (1883-1950) - австрийский экономист, занимал пост министра финансов Австрийской республики, затем - профессор Гарвардского университета. Наиболее известная работа по теории предпринимательства - «Теория экономического развития» (1912). Развивая теорию конкуренции, определял конкуренцию как соперничество старого с новым. Рассматривал предпринимательство как особое свойство характера человека, не зависящее от его классовой и социальной принадлежности. Основополагающей функцией предпринимателя считал новаторство. Рынок относится к нововведениям скептически, но если предпринимателю удастся реализовать эти нововведения, то механизм конкуренции вытесняет с рынка предпринимателей, использующих устаревшие технологии. Именно новаторство способствует переходу экономики из одного равновесия в другое, содействуя прогрессу.

Вопросы для повторения

1. Какое из определений предприятия (фирмы) является наиболее полным?

А. Фирма - это организация под единым управлением, учрежденная в целях извлечения прибыли для ее собственников посредством предложения на рынок одного или нескольких товаров и услуг.

Б. Фирма - это хозяйственная единица коллективного характера, обладающая всей полнотой прав для заключения контрактов, обеспечивающих все стороны ее деятельности.

В. Фирма - это организационно-экономическая система, с помощью которой осуществляются производственные процессы по созданию товаров и услуг с целью дальнейшей их продажи.

2. Какая из приведенных целей деятельности фирмы является наиболее важной: получение прибыли; максимизация продаж; повышение качества продукции; увеличение заработной платы работников; расширение рынка сбыта товаров и услуг?

3. При какой форме организации предпринимательской деятельности легче осуществить производство сложной техники: индивидуальное предприятие; хозяйственное товарищество; хозяйственное общество; акционерное общество; государственное унитарное предприятие?

Глава 11. Предпринимательство. Предприятие. Типы предприятий

4. Найдите наиболее подходящий вариант ответа.
 - А. Одно из преимуществ товарищества состоит в том, что:
 - а) объединение партнеров позволяет привлечь дополнительные средства;
 - б) каждый из партнеров несет полную имущественную ответственность;
 - в) партнеры, объединив усилия, получают большую прибыль;
 - г) его деятельность продолжается, даже если один из партнеров выбывает.
 - Б. В акционерном обществе:
 - а) управление находится в руках акционеров;
 - б) единственным собственником является совет директоров;
 - в) владение и управление разделены;
 - г) нет необходимости публиковать результаты хозяйственной деятельности.
5. Может ли фирма, выпускающая персональные компьютеры, одновременно заниматься строительством коттеджей?
6. Назовите форму организации предпринимательской деятельности, при участии в которой гражданин (физическое лицо) рискует своим имуществом в наименьшей степени.
7. Каковы основные отличия между открытым акционерным обществом и другими организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности?
8. Перечислите социальные функции предприятия.
9. Перечислите основные цели и содержание планирования на фирме.

Примерный план лекции

1. Понятие предпринимательства. Предприятие - организационная форма предпринимательства.
2. Сравнительный анализ форм предпринимательства.
3. Природа возникновения предприятий. Организационно-правовые формы предприятий.
4. Эффект масштаба предприятия (фирмы) и эффект от расширения ассортимента.
5. Цели деятельности фирмы в рыночной экономике.
6. Оценка функционирования фирмы.
7. Взаимодействие государства и фирмы.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Почему фирма является основным организационно-экономическим элементом рыночной экономики?
2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в Российской Федерации.
3. Экономические и социальные мотивы возникновения фирм. Объяснение природы фирмы.
4. Система показателей эффективности работы фирмы. Роль отдельных показателей при анализе хозяйственной деятельности фирмы.

Литература

- Гражданский кодекс Российской Федерации. - М., 2003.
- Автономов В.С.* Человек в зеркале экономической теории. - М., 1993.
- Акофф Р.* Планирование будущего корпорации / Пер. с англ.; Общ. ред. и автор предисл. В.И. Данилов-Данильян. - М., 1985.
- Ансофф И.* Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ.; Науч. ред. и автор предисл. Л.И. Евенко. - М., 1989.
- Бизнес-план: Учебное пособие / Под ред. Н.А. Колесниковой. - М., 2000.
- Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. - М., 1994.
- Берл Г.* Создать свою фирму. - М., 1994.
- Бусыгин А.В.* Предпринимательство. - М., 1994.
- Грачев М.В.* Суперкадры. Управление персоналом в международной корпорации. - М., 1993.
- Голубев Ю.Н.* и другие. Предпринимательство: истоки, проблемы, перспективы. - М., 1994.
- Ильчиков М.З.* Рыночное предпринимательство. - М., 1994.
- Основы предпринимательской деятельности: экономическая теория: Учебное пособие / Под ред. В.М. Власовой. - М., 2000.
- Как работают японские предприятия / Сокр. пер. с англ. - М., 1989.
- Скобелева И.П.* Эффективность предприятия в конкурентной экономике. - СПб., 1992.
- Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. - М., 2000.
- Сергеев И.В.* Экономика предприятия: Учебное пособие. - М., 2000.
- Современная экономическая мысль / Пер. с англ. - М., 1981.
- Татеиси Кадаума.* Вечный дух предпринимательства. - М., 1990.
- Хайман Д.* Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. - М., 1992.
- Шумпетер Й.* Теория экономического развития. - М., 1982.
- Эйлон С, Голд Б., Сезон Ю.* Система показателей эффективности производства (прикладной анализ) / Пер. с англ. - М., 1980.
- Экономика и бизнес. - М., 1993.
- Экономика и статистика фирм: Учебное пособие / В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова, Т.П. Сиротина и др. - М., 2000.
- Экономика предпринимательства: изучение с помощью программы КАРЛ: Учебное пособие / Н.А. Исаева, Е.Г. Лиманова, С.Е. Урванцева и др. - М., 2000.
- Экономика фирмы: Учебник / А.А. Мицкевич и др. - М., 2000.



МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 12. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ - ИНСТРУМЕНТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА

§ 1. Система национальных счетов, ее сущность и задачи

Становление в России рыночных отношений потребовало внедрения системы показателей, способных наиболее полно и объективно охарактеризовать результаты функционирования рыночной экономики. В первую очередь, это касалось макроэкономических показателей, характеризующих важнейшие результаты и пропорции национальной экономики. Вступление России в Международный Валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), усилили необходимость перехода отечественной статистики на рекомендуемую ООН и другими международными организациями методологию, основанную на национальном счетоводстве, принятому в международной практике, т.е. систему национальных счетов (СНС).

Система национальных счетов представляет собой построенный определенным образом набор счетов и балансовых таблиц, на основе которых вычисляются взаимосвязанные макроэкономические показатели, характеризующие результаты деятельности национальной экономики за период времени (как правило за год), ее структуру и важнейшие взаимосвязи. Набор этот одинаков для всех стран, использующих СНС.

Система национальных счетов дает возможность сопоставления экономических показателей всех стран, использующих СНС, сводимость макроэкономических показателей на миро-

вом уровне, позволяет определить место национальной экономики в мировой экономике, решает проблему международных сопоставлений. Это достигается единством методологии расчета макроэкономических показателей, и тем самым содействует международной интеграции и экономическому сотрудничеству.

Информация, которую предоставляет СНС, является основой для формирования и проведения в жизнь государственной политики, направленной на оптимизацию экономических процессов, т. е. для принятия управленческих решений. Потребителями данных СНС являются также научно-аналитические центры, занимающиеся изучением и прогнозированием экономических и политических процессов, представители крупного бизнеса, участие которых в инвестиционном процессе зависит от экономической конъюнктуры, различные общественно-политические организации, которым необходимо получить комплексное представление о социально-экономическом положении страны. Значительный интерес представляют показатели, рассчитанные на основе СНС, для различных международных организаций, так как от уровня экономического развития страны зависят формы международного сотрудничества, размеры и сроки предоставляемых ей кредитов, величина взносов в международные организации и т.д.

Впервые попытка создания системы показателей для характеристики и анализа макроэкономики была предпринята в СССР. Для этих целей был составлен первый баланс народного хозяйства (БНХ) за 1923/24 г. (опубликован в 1926 г.). В его основу была положена таблица, являющаяся прообразом межотраслевых балансов, разработанных впоследствии бывшим нашим соотечественником, лауреатом Нобелевской премии В. Леонтьевым. На протяжении почти 70-ти лет в нашей стране для проведения макроэкономического анализа и формирования экономической политики использовался, составляемый ежегодно, баланс народного хозяйства. Он был основан на марксистской концепции общественного воспроизводства и предназначен для анализа модели экономики, базирующейся на общественной собственности на средства производства и централизованном планировании, т. е. экономической модели, которая впоследствии получила название командно-административной системы.

Согласно марксистской концепции к сфере экономического производства относится только материальное производство. В сфере же нематериальных услуг (управление, оборона, здравоохранение, образование и т.д.) происходит лишь перерас-

пределение национального дохода и конечное потребление национального дохода.

СНС основана на концепции рыночной экономики, согласно которой в общий итог экономической деятельности включается производство всех товаров и услуг, за исключением услуг, оказываемых домашними хозяйками по приготовлению пищи, поддержанию жилищ в чистоте, воспитанию детей и т.д. В отличие от марксистской экономической концепции в СНС земля и капитал рассматриваются как факторы, участвующие в создании стоимости наравне с трудом.

Использование концепции рыночной экономики позволяет СНС дать системное описание процессов воспроизводства национальной экономики в целом, характеризуя производство, распределение, перераспределение и использование конечного продукта и национального дохода.

Первые разработки СНС, выполненные в ряде развитых западных стран, относятся к концу 30-х годов прошлого столетия. После окончания Второй мировой войны СНС в рамках официальной статистики стала использоваться в Англии, США, Франции, Германии и ряде скандинавских стран.

В 1953 году экономическими организациями ООН была разработана и предложена к внедрению первая официальная версия СНС. Вторая версия СНС была предложена в 1968 г. Важная особенность этой версии состояла в том, что она использовала принцип двойной записи каждой операции, позаимствованной из бухгалтерского учета. В 1993 г. Статистическая комиссия ООН предложила новую версию системы национальных счетов, принятую большинством развитых стран мира.

Система национальных счетов Российской Федерации (СНС РФ) начала создаваться в 1991 г. В настоящее время СНС РФ адаптируется к новым международным методологическим стандартам по национальным счетам, принятым в 1993 году ООН.

Суть СНС сводится к формированию системы обобщающих показателей развития экономики на различных стадиях воспроизводства. Каждой стадии воспроизводства (стадия производства, первичного распределения доходов, вторичного распределения доходов, использование располагаемого дохода на конечное потребление и накопление) соответствует специальный счет или группа счетов. Счета, отражающие экономику в целом, называются *консолированными счетами*.

Счет представляет собой таблицу, отражающую наличие ресурсов (запасов) и направление их использования. В каждом

Раздел III. Макроэкономика

счете соблюдается равенство между объемом ресурсов и их использованием. В случае изначального отсутствия этого равенства, для его достижения в счете используются балансирующие статьи. В табл. 1 приводится зарядлет консолидированный счет товаров и услуг Российской Федерации.

Таблица 1

СЧЕТ ТОВАРОВ И УСЛУГ¹

(в текущих ценах; миллионов рублей; до 1998 г. — млрд руб.)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Ресурсы</i>						
Выпуск в основных ценах	2784495,5	3831830,3	4437043,5	4620507,7	7921986,5	11604414,6
Импорт товаров и услуг	373592,7	442815,1	518880,3	644187,0	1280930,9	1761083,5
Налоги на продукты	184071,2	269095,0	320255,8	338824,5	599036,2	942038,4
Субсидии на продукты	-63640,2	-86605,6	-104931,5	-99384,5	-109917,9	-127336,0
Всего	3278519,2	457134,8	5171248,1	5504134,7	9692035,7	14181100,5
<i>Использование</i>						
Промежуточное потребление	1868664,2	2173773,7	2118896,5	2118896,5	3653871,1	5366624,2
Расходы на конечное потребление	109820,9	1544658,8	1891846,7	2100663,3	3303947,9	4506256,2
Валовое накопление	391588,4	528694,9	564244,2	443978,2	729214,5	1245482,3
Экспорт товаров и услуг	426735,4	532239,0	592332,8	840596,7	2090687,9	3232388,5
Статистическое расхождение	-59,2	-17122,1	-50949,3	0,0	-85686,7	-159650,7
Всего	3278519,2	4457134,8	5171248,1	5504134,7	9692035,7	4181100,5

¹ Российский статистический ежегодник: Госкомстат России. М., 2001.

Счет товаров и услуг является счетом денежных потоков. Поток характеризуется величинами (объемами) тех или иных процессов за период времени, например, производство продукции, покупки товаров, выплаты заработной платы и др. Счета потоков отражают сквозное движение стоимости продукции и услуг через все стадии - от производства до конечного потребления.

Система национальных счетов завершается построением балансовых таблиц, отражающих итоговое изменение национального богатства за отчетный период и межотраслевого баланса, в котором производство и использование стоимости продуктов и услуг показывается в детальном отраслевом разрезе.

§ 2. Основные понятия, категории и структура системы национальных счетов

Система национальных счетов представляет экономику в виде институциональных единиц, связанных между собой экономическими операциями.

Институциональные единицы — это хозяйствующие субъекты, обладающие автономией в принятии экономических решений по всем вопросам хозяйственной деятельности. Существуют два типа институциональных единиц: а) юридические лица — предприятия, корпорации, квазикорпорации, государственные учреждения, банки и страховые компании, общественные организации и др.; (квазикорпорации — это единицы, сходные с корпорациями, но формально не имеющие их статуса); и б) домашние хозяйства. Последние рассматриваются как институциональные единицы, так как самостоятельно принимают экономические решения, определяющие их поведение.

Все институциональные единицы являются так называемыми **резидентами страны**. Это понятие включает в себя те институциональные единицы, которые связаны с экономической территорией страны экономическим интересом в течение относительно длительного периода (обычно год или более).

Экономическая территория — это территория административно управляемая правительством страны, в пределах которой лица, товары и деньги свободно перемещаются.

На практике резидентами данной страны выступают все юридические лица, функционирующие на ее территории, независимо от того, контролируются они иностранным капита-

лом или нет. Понятие резидента не связано с понятием национальности или гражданства.

Национальная экономика охватывает деятельность резидентов независимо от их местонахождения: на территории данной страны или за ее пределами.

Например, строительные бригады, работающие временно в других странах, рассматриваются как резиденты страны, из которой они прибыли.

Внутренняя экономика учитывает деятельность на экономической территории страны как резидентов, так и нерезидентов.

• **Основные классификации СНС**

Для расчета обобщающих макроэкономических показателей необходим большой объем информации о различных аспектах экономических процессов, что вызвало необходимость разработки соответствующих классификаций.

В СНС важнейшими являются следующие классификации:

- институциональных единиц по секторам экономики;
- отраслей экономики;
- экономических операций;
- активов и пассивов;
- товаров и услуг;
- расходов органов государственного управления по назначению;
- налогов и субсидий.

Институциональные сектора экономики представляют собой группы институциональных единиц, *однородных с точки зрения выполняемых ими функций в экономическом процессе и способа финансирования затрат*. С позиции этих двух критериев СНС различает следующие секторы:

- 1) нефинансовые предприятия, корпорации и квазикорпорации, т. е. структуры, занятые производством товаров и услуг, за исключением финансовых услуг;
- 2) финансовые корпорации и квазикорпорации;
- 3) органы государственного управления;
- 4) домашние хозяйства;
- 5) некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства;
- 6) внешнеэкономические связи («остальной мир»).

Классификация по секторам характеризует *структуру рыночной экономики*.

В сектор 1 включаются предприятия, корпорации и квазикорпорации, которые производят нефинансовые товары и услуги. К ним относятся все единицы, входящие в этот сектор, которые возмещают свои издержки за счет выручки от продажи своих товаров и услуг на рынке.

Сектор 2 включает финансовые учреждения (банки, страховые компании, инвестиционные фонды), основной функцией которых является финансовое посредничество. Эти единицы финансируют свои издержки за счет разницы между процентами, получаемыми за предоставленные ресурсы, и процентами, уплачиваемыми за привлеченные ресурсы.

Сектор 3 включает бюджетные государственные организации, функция которых — перераспределение доходов и богатства, предоставление нерыночных услуг обществу в целом и отдельным его членам (выплата пенсий, стипендий, субсидий и т.д.). Органы государственного управления финансируют свои издержки за счет налогов, частично за счет доходов от собственности, которой они располагают.

Сектор 4 включает домашние хозяйства, т. е. единицы в основном потребительского характера, и мелкие некорпорированные предприятия, владеют которыми те же домашние хозяйства: мелкие фермы, небольшие магазины, рестораны, мастерские и т. д. В этот же сектор включаются лица свободных профессий (художники, писатели и т.д.). Предполагается, что они являются собственниками некорпорированных предприятий, состоящих из одного лица. К сектору домашних хозяйств относятся также собственники жилья, в котором они сами проживают. Платная наемная прислуга рассматриваются как члены тех домашних хозяйств, где они работают. Свои издержки единицы, входящие в данный сектор, финансируют за счет оплаты труда, доходов от собственности, перераспределительных поступлений (пенсий, пособий), а также за счет выручки от реализации продукции некорпорированных предприятий, входящих в этот сектор.

Сектор 5 включает общественные, политические, профсоюзные, религиозные организации, главная функция которых состоит в оказании нерыночных услуг членам этих организаций. Единицы, входящие в этот сектор, финансируют свои издержки за счет взносов, доходов от собственности, пожертвований.

Сектор 6 «Остальной мир» охватывает зарубежных резидентов в той мере, в какой их деятельность экономически связана с резидентами данной страны. Т. е., счета данного сектора отражают внешнеэкономическую деятельность.

Отраслевая классификация (классификация отраслей экономики) в СНС создана в соответствии с Международной стандартной классификацией всех видов экономической деятельности по отраслям народного хозяйства (МСОК). Отрасль определяется как совокупность заведений с однородным производством, например: сельское хозяйство, транспорт, связь, промышленное производство (тяжелая промышленность, легкая промышленность и т. д.).

В соответствии с этим стандартом в классификации *отраслей экономики* единицей классификации является *заведение* — относительно однородное с точки зрения производимой продукции, применяемой технологии и структуры затрат и находящееся в одном месте предприятие или его часть, о котором может быть получена информация о затратах и его продукции.

Другой важной классификацией СНС является классификация **экономических операций**.

Все экономические операции подразделяются в СНС на следующие виды:

1) операции с товарами и услугами (производство и использование на различные цели товаров и услуг);

2) операции с доходами (распределение и перераспределение доходов);

3) операции с финансовыми инструментами (приобретение финансовых активов, принятие финансовых обязательств, например, займы, кредиты, прирост депозитов в банках и пр.);

4) прочие операции, характеризующие изменение активов в результате экстраординарных событий (пожары, наводнения, катастрофы и др.). Под активами понимаются объекты, обладающие стоимостью.

Последняя группа не имеет отношения к операциям, которые предполагают добровольное взаимодействие двух и более партнеров.

Экономические операции делятся в зависимости от метода их реализации на:

а) **операции на компенсационной основе**, когда поток благ и услуг или денег вызывает встречный поток благ, услуг или денег (к этим операциям относится большая часть экономических операций);

б) **трансферты-операции**, при которых потоку благ, услуг или денег не противостоит встречный поток благ, услуг или денег.

Трансферты подразделяются на **текущие** (предназначенные на финансирование текущих расходов) и **капитальные** (идущие на финансирование капиталовложений).

В СНС предусматривается также *классификация активов*. Они подразделяются на следующие виды: нефинансовые и финансовые, произведенные и непроизведенные, материальные и нематериальные. Группы активов регистрируются в особых счетах-балансах активов и пассивов. Классификация активов представлена на схеме 1.

Классификация товаров и услуг в СНС соответствует Международной центральной классификации продуктов, одобренной Статистической комиссией ООН в 1993 г.

Классификация расходов органов государственного управления предполагает их разграничение по назначению на: общее управление, оборону, просвещение, здравоохранение и т.д. Эта классификация позволяет разделить потребление органов государственного управления на коллективное и индивидуальное.

Доходы государства в основном складываются из налогов, сборов и доходов, получаемых от государственной собственности.

В СНС предусматривается различие между налогами на продукты (НДС, акцизы, налог на продажу и т.д.) и прочими налогами на производство. Взятые вместе, они образуют налоги на производство и импорт.

Налоги на продукты более или менее пропорциональны стоимости или объему произведенной или реализованной продукции. Типичными представителями налога на продукты являются *налог на добавленную стоимость и акцизы*.

Прочие налоги на производство более или менее пропорциональны факторам производства, например, налог на землю, здания, основные фонды, фонд заработной платы.

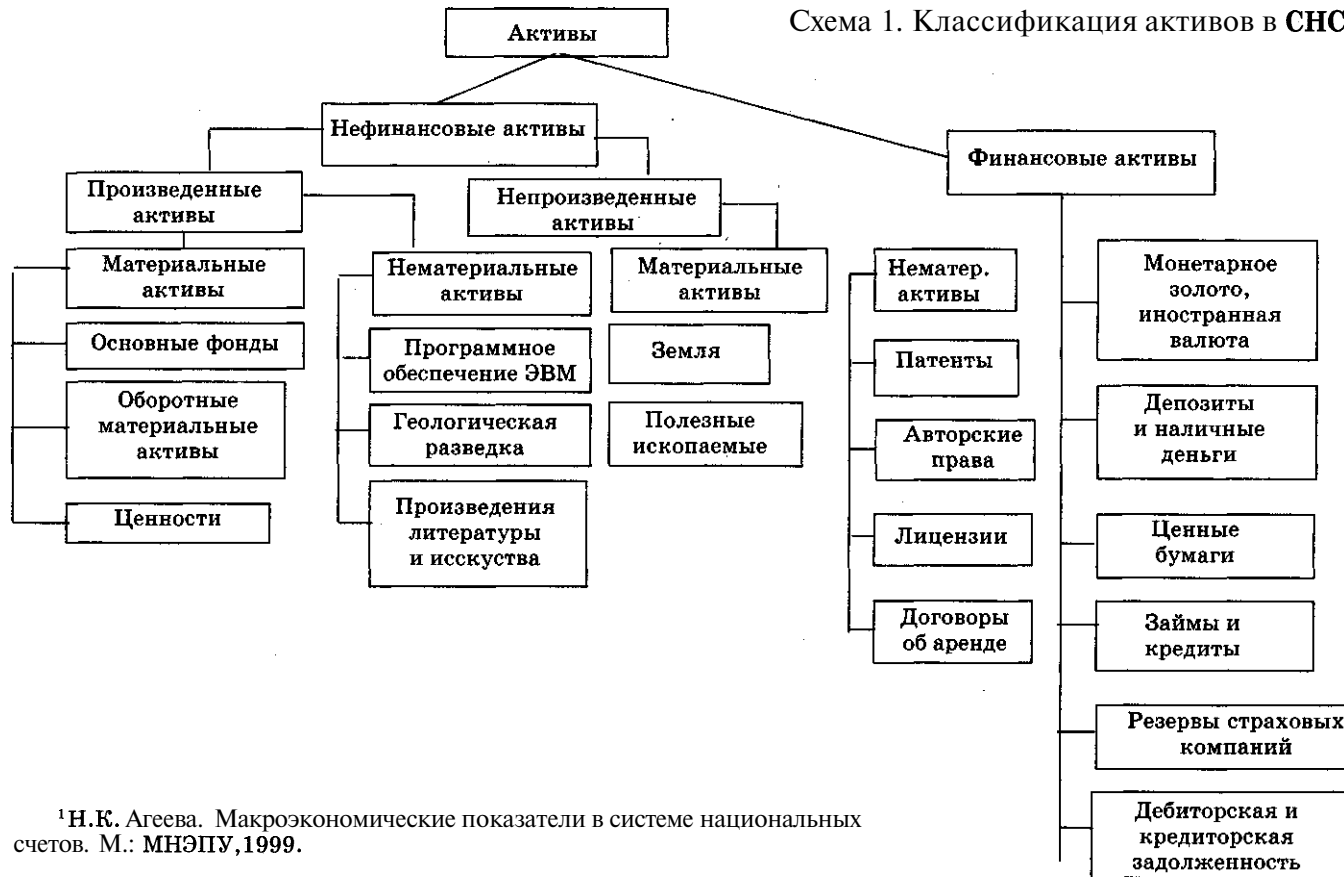
Платежи из бюджета предприятиям, имеющие целью возместить убытки, возникающие вследствие политики цен, а также производимые для оказания воздействия на уровень производства, называются субсидиями.

Сальдированный налог (налог за вычетом субсидий) называется «чистым налогом».

Налоги в СНС разделены на две группы:

- текущие (уплачиваемые регулярно);
- капитальные (единовременные).

Рассмотренные классификации СНС позволяют упорядочить информацию, сделать ее обозримой, компактной и сгруппированной на основе определенных принципов и критериев.

Схема 1. Классификация активов в СНС¹

¹Н.К. Агеева. Макроэкономические показатели в системе национальных счетов. М.: МНЭПУ, 1999.

Важнейший из которых — балансовое равенство, т. е. в окончательном итоге сумма ресурсов должна быть равна сумме расходов.

§ 3. Система показателей результатов экономической деятельности СНС

При расчете основных показателей СНС и межотраслевого баланса (МОБ) применяются следующие виды цен:

- рыночные цены - цены производителей и цены покупателей;
- основные цены;
- факторные цены.

Рыночная цена производителя — это цена, получаемая производителем за реализуемую единицу продукта или услуги, включающая налоги на продукты (кроме налога на добавленную стоимость и налогов на импорт) и исключая субсидии на продукты.

Рыночная цена покупателя — цена, уплаченная покупателем за продукты и услуги, включающая все чистые налоги на продукты и торгово-транспортную наценку.

Основная рыночная цена — это цена, получаемая производителем за единицу реализуемого продукта или услуги, без налога на продукты, но с включением субсидий на продукты. Она применяется для устранения влияния различных ставок налогов и субсидий в различных отраслях экономики.

Оценка в текущих ценах осуществляется в СНС по ценам, фактически, используемым в операциях.

Взаимосвязь цены конечного потребителя, цены производителя и основной цены может быть представлена следующим образом:

Цена производителя = Цена конечного потребителя - НДС - Налоги на импорт - Торгово-транспортная наценка.

Основная цена = Цена производителя - Налоги на продукты, включенные в цену производителя (за исключением налогов на импорт) + субсидии на продукты.

Факторная цена используется в межотраслевом балансе. Она отражает стоимость использованных для производства продукции или услуг основных факторов производства; ее можно представить как сумму трех элементов:

факторная цена = потребление основного капитала + оплата труда + прибыль.

Исходным показателем для расчета основных показателей в СНС является валовой выпуск (**ВВ**).

Валовой выпуск представляет собой суммарную стоимость продуктов и услуг, произведенных в отчетном периоде и включающих все рыночные и нерыночные продукты и услуги, а также косвенно измеряемые услуги финансового посредничества.

Различаются два типа выпуска: рыночный и нерыночный.

Рыночный выпуск — включает товары и услуги, реализуемые по экономически значимым ценам путем продажи или бартера.

Нерыночный выпуск — включает товары и услуги, производимые экономическими единицами для их собственного конечного потребления или накопления; товары или услуги, предоставляемые бесплатно или по ценам, не имеющим экономического значения, т. е. по ценам не покрывающим издержки производства, а также включая услуги, предоставляемые обществу в целом (например, бесплатное образование и медицинское обслуживание, услуги государственного управления, обороны и др.).

Выпуск продуктов оценивается в текущих ценах на момент производства, а не на момент реализации; валовой выпуск услуг учитывается в момент их оказания.

Валовой выпуск экономики определяется как сумма валовых выпусков отраслей производства благ и услуг. При расчете валового выпуска каждая отрасль имеет свои специфические особенности.

Промежуточное потребление (ПП). Точность расчета валовой добавленной стоимости и валового внутреннего продукта во многом зависит от точности расчета промежуточного потребления.

Промежуточное потребление определяется как стоимость потребленных товаров (за исключением потребления основных фондов) и потребленных рыночных услуг в процессе производства других товаров и услуг в данном периоде. Оно включает:

- затраты сырья, материалов, топлива, энергии, семян, кормов, продуктов питания и др.;
- оплату работ и услуг, предоставленных другими единицами и отдельными лицами.

Промежуточное потребление оценивается по ценам покупателей, действующим на момент поступления товаров и услуг в процессе производства и включающим торгово-транспортную

наценку и налоги на продукты (кроме налога на добавленную стоимость) за вычетом субсидий на продукты.

Валовая добавленная стоимость (ВДС). Валовая добавленная стоимость — это показатель результатов экономической деятельности отдельных хозяйствующих субъектов, отраслей и секторов экономики; представляет собой разность между выпуском продукции и промежуточным потреблением.

Формирование добавленной стоимости в системе национальных счетов и межотраслевого баланса по основным компонентам в разных видах оценки схематически можно представить следующим образом:

1. Оплата труда - прибыль = добавленная стоимость по факторной стоимости.

2. Добавленная стоимость по факторной стоимости + налоги на производство - субсидии на производство — добавленная стоимость по основным ценам.

3. Добавленная стоимость по основным ценам + налоги на продукты - субсидии на продукты = добавленная стоимость по цене производителя.

Валовая добавленная стоимость за *минусом потребления основного капитала* является *чистой добавленной стоимостью*.

Валовой внутренний продукт (ВВП) является важнейшим показателем СНС. Он характеризует стоимость конечных товаров и услуг в ценах конечного покупателя (в рыночных ценах), произведенных резидентами данной страны за тот или иной промежуток времени. ВВП используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов экономического роста и т. д.

Следует отметить ряд особенностей ВВП.

Во-первых, это показатель, характеризующий суммарную стоимость произведенных конечных товаров и услуг. Стоимость, ранее использованных при его производстве продуктов и услуг (сырья, материалов, топлива, энергии, семян, кормов, услуг грузового транспорта, оптовой торговли, коммерческих и финансовых услуг и т. п.), вторично не включаются в состав ВВП, этим исключается повторный счет. Например, стоимость угля входит в стоимость стали, но при определении стоимости автомобиля в нее включается только стоимость стали, а стоимость угля уже не включается.

Во-вторых — это внутренний продукт, потому что он произведен резидентами.

В-третьих — это валовой продукт, потому что он исчисляется до вычета потребления основного капитала, т. е. в состав ВВП входит потребленная стоимость основного капитала.

Валовой внутренний продукт может быть рассчитан на различных стадиях воспроизводственного цикла тремя методами: производственным, распределительным и методом конечного использования.

Расчет ВВП *производственным методом* отражает результаты производственной деятельности за отчетный период, т.е. выпуск продуктов и услуг всех производственных единиц в ценах производства за вычетом стоимости их промежуточного потребления в ценах потребления. Итоговым результатом является ВВП, как сумма валовой добавленной стоимости в ценах производства. Данный метод характеризует вклад каждого сектора, каждой отрасли экономики в создании ВВП, отражает отраслевую структуру и особенности развития экономики. ВВП рассчитывается как сумма валовой добавленной стоимости отраслей или секторов экономики (Σ ВДС_{секторов}) чистых налогов на продукты и услуги (ЧНПИ) за минусом косвенно измеряемых услуг финансового посредничества (КИУФП). Расчет ВВП можно выразить формулой:

$$\text{ВВП} = \Sigma\text{ВДС} + \text{ЧНПИ} - \text{КИУФП}.$$

При использовании производственного метода ВВП может быть рассчитан в основных ценах и ценах производителя.

При использовании основных цен (выпуск товаров и оказание услуг выражены в основных ценах), расчет ВВП может быть представлен следующей формулой:

$$\text{ВВП} = \text{В} - \text{ПП} + \text{Н} - \text{С} = \text{В} - \text{ПП} + \text{ЧНПИ},$$

где В - выпуск товаров и услуг по экономике в целом; ПП - промежуточное потребление по экономике в целом, включая косвенно измеряемые услуги финансового посредничества; Н - сумма всех налогов на продукты и импорт; С - сумма всех субсидий на продукты и импорт.

Расчет ВВП в ценах производителя (оценка выпуска товаров и услуг по экономике в целом выражена в ценах производителя) производится по формуле:

$$\text{ВВП} = \text{В} - \text{ПП} + \text{НДС} + \text{ЧНИ},$$

где НДС – сумма налога на добавленную стоимость; ЧНИ - чистые налоги на импорт.

Распределительный метод исчисления ВВП предусматривает суммирование первичных доходов, подлежащих распре-

делению между непосредственными участниками процесса производства. Эти доходы являются *элементами добавленной стоимости текущего периода*, созданной в процессе производства. К ним относятся следующие доходы:

- оплата труда наемных работников;
- чистые налоги на производство и импорт;
- валовая прибыль и валовые смешанные доходы.

Для некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам, в которых члены домашнего хозяйства могут производить неоплачиваемые трудовые затраты, содержатся элементы вознаграждения за работу, которые не могут быть отделены от дохода владельца или предпринимателя. В этом случае они называются *смешанным доходом*.

ВВП, рассчитанный на стадии распределения, отражает состав и структуру первичных доходов населения, предприятий, организаций и государства. Основное его значение состоит в анализе процесса распределения валовой добавленной стоимости между ее производителями.

Расчет ВВП этим методом производится по формуле:

$$\text{ВВП} = \text{ОТ} + \text{ЧН} + \text{ЧНИ} + \text{ВП} + \text{ВСД},$$

где ОТ - оплата труда наемных работников; ЧН - чистые налоги на производство; ЧНИ - чистые налоги на импорт; ВП, ВСД - валовая прибыль и валовые смешанные доходы определяются как разность между ВВП, рассчитанным производственным методом и другими видами первичных доходов (ОТ, ЧН, ЧНИ).

Исчисление ВВП методом конечного использования производится путем суммирования расходов резидентов на конечное потребление, валовое накопление и чистый экспорт.

Под конечным потреблением понимается использование товаров и услуг для удовлетворения индивидуальных потребностей населения и коллективных потребностей общества в целом.

Валовое накопление включает следующие элементы:

- валовое накопление основного капитала;
- прирост запасов материальных оборотных средств;
- чистое приобретение ценностей.¹

¹ Покупка за вычетом продаж для каждого сектора. На уровне экономики в целом - чистое приобретение вновь произведенные или импортированные ценности.

Ценности - это предметы, обладающие способностью сохранять стоимость в течение длительного периода (драгоценные металлы и камни, ювелирные изделия, антиквариат и т.п.).

ВВП исчисляется в рыночных ценах конечного потребления, т. е. в ценах, оплачиваемых покупателем, включая все торгово-транспортные наценки и налоги на продукты (НДС, акцизы и т. д.).

Формула для расчета ВВП методом конечного использования имеет вид:

$$\text{ВВП} = \text{КП} + \text{ВН} + (\text{Э} - \text{И}),$$

где КП - сумма конечного потребления товаров и услуг; ВН - валовое накопление; (Э-И) - сальдо экспорта и импорта товаров и услуг.

ВВП может также оцениваться по факторной стоимости (элементы факторной стоимости рассчитываются в основных ценах). Оценка по факторной стоимости (в основных ценах) включает в себя издержки производства, т. е. *потребление основного капитала, заработную плату и прибыль*.

Расчет ВВП на основе разных составляющих неизбежно приводит к несовпадению его количественных оценок. В статистических справочниках несовпадение между исчисленными различными способами значениями ВВП, а также некоторыми другими макроэкономическими показателями отражаются в специальной позиции «статистические расхождения».

В табл. 2 приводятся объем и изменение ВВП Российской Федерации за **1996-2000** гг.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) представляет разность между валовым внутренним продуктом и суммой, отражающей потребление основного капитала (ПОК). Величина ЧВП определяется по формуле:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{ПОК}.$$

Валовой национальный доход (ВНД) представляет собой сумму первичных доходов, включая доход от собственности, полученных резидентами данной страны в связи с их участием в производстве ВВП данной страны и ВВП остальных стран мира. ВНД отличается от ВВП на сальдо первичных доходов, полученных резидентами данной страны из сектора «остального мира».

Таблица 2

Объем и изменение валового внутреннего продукта¹

	1996	1997	1998	1999	2000
ВВП (в текущих ценах), млн руб. (до 1998 г. - млрд руб.)	2145655,5	2478594,1	2741051,2	4757233,2	7063392,8
из него:					
производство товаров	896221,3	981526,5	1084637,3	1945485,3	2947748,0
производство услуг	1072107,5	1289141,8	1423295,3	2334096,6	3341560,0
косвенно-измеряемые услуги финансового посредничества	-5162,7	-7398,5	-6321,4	-11466,5	-41517,6
чистые (за вычетом субсидий) налоги на продукты	182489,4	215324,3	239440,0	489118,3	815602,4
Валовой внутренний продукт (в сопоставимых ценах), в процентах к предыдущему году	96,6	100,9	95,1	105,4	108,3
Индекс — дефлятор ВВП, в разгах к предыдущему году	1,4	1,1	1,2	1,6	1,4

К первичным доходам в СНС относят оплату труда, прибыль, доходы от собственности, налоги на производство и импорт, а также смешанный доход.

Взаимосвязь показателей ВНД и ВВП может быть представлена следующим образом:

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{АПД} = \text{ВВП} + \text{АОТ} + \text{ДДС} + \text{АН} + \text{ДС},$$

где АПД - сальдо первичных доходов, полученных резидентами от нерезидентом и выплаченных нерезидентам; АОТ - саль-

¹ Российский статистический ежегодник: Госкомстат России - М., 2001.

до оплаты труда, полученной резидентами от нерезидентов и выплаченной нерезидентам; АДС - сальдо доходов от собственности, полученных резидентами от нерезидентов и выплаченных нерезидентам; АН - сальдо налогов на производство, полученных резидентами от нерезидентов и выплаченных нерезидентам; АС - сальдо субсидий на производство, полученных резидентами от нерезидентов и выплаченных нерезидентам.

Чистый национальный доход (ЧНД) в рыночных ценах определяется как разность между ВНД и потреблением основного капитала (ПОК):

$$\text{ЧНД} = \text{ВНД} - \text{ПОК}.$$

Потребление основного капитала представляет собой уменьшение стоимости основного капитала в течение отчетного периода в результате его физического и морального износа и случайных повреждений.

Валовая прибыль экономики (ВПЭ) в целом равна сумме валовой прибыли всех отраслей или секторов.

Валовая прибыль экономики представляет собой ту часть добавленной стоимости, которая остается у производителя после вычета расходов, связанных с оплатой труда наемных работников, чистых налогов на производство и импорт. Эта статья измеряет прибыль (или убыток), полученную от производства, до учета доходов от собственности.

Валовая прибыль экономики может быть рассчитана по формуле:

$$\text{ВПЭ} = \text{ВВП} - \text{ОТ} - \text{НПИ} + \text{С},$$

где ОТ - оплата труда наемных работников; НПИ - налоги на производство и импорт; С - субсидии на производство и импорт.

Чистая прибыль экономики (ЧПЭ) — показатель макроэкономической прибыли, рассчитываемый как разность между валовой прибылью экономики (ВПЭ) и потребления основного капитала (ПОК).

$$\text{ЧПЭ} = \text{ВПЭ} - \text{ПОК}.$$

Валовой национальный располагаемый доход (ВНРД) отличается от ВНД на сальдо текущих перераспределительных платежей (текущих трансфертов), переданных за границу или полученных из-за границы. Эти трансферты могут включать гуманитарную помощь, подарки, получаемые из-за границы и т. д.

ВНРД охватывает все доходы, полученные резидентами данной страны в результате первичного и вторичного распределения доходов. ВНРД может быть рассчитан путем суммирования валовых располагаемых доходов всех секторов экономики. Структура ВНРД, как бы, состоит из двух частей: расходов на конечное потребление и национальное сбережение.

Конечное потребление включает все расходы на конечное потребление: домашних хозяйств; государственного управления; некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Расходы государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, на конечное потребление по существу совпадают со стоимостью рыночных (бесплатных) услуг, оказываемых этими организациями и учреждениями.

Валовое накопление охватывает накопление основного капитала, изменение запасов материальных оборотных средств, а также чистое приобретение ценностей (ювелирных изделий, антиквариата и т. д.).

Сальдо экспорта и импорта представляют собой важный элемент конечного использования ВВП. Положительное сальдо означает превышение стоимости экспорта над стоимостью импорта. Отрицательное сальдо свидетельствует об обратном процессе.

Национальное сбережение - разность между ВНРД и величиной конечного потребления. Т. е. это прирост основных фондов, запасов материальных оборотных средств, ценностей и др. Если не учитывать существование других стран, то национальное сбережение равно величине национального накопления.

Чистое кредитование/чистое заимствование - это показатель, характеризующий объем финансовых ресурсов, временно предоставленных данной страной другим странам или временно полученных от них.

Национальное богатство - объем в денежной форме чистого капитала всех хозяйствующих субъектов. Он равен сумме всех активов страны (нефинансовых и финансовых) за вычетом финансовых обязательств.

Взаимосвязь между некоторыми макроэкономическими показателями схематично может быть представлена следующим образом:

1. Валовой выпуск.
2. Промежуточное потребление.
3. Валовая добавленная стоимость (1—2).
4. ВВП в ценах конечного использования (сумма ВДС всех секторов или отраслей экономики).

5. Потребление основного капитала.
6. Чистый внутренний продукт в ценах конечного использования (4-5).
7. Сальдо первичных доходов, полученных из-за границы.
8. Валовой национальный доход (4+7).
9. Сальдо текущих трансфертов, полученных из-за границы.
10. Валовой располагаемый национальный доход (8+9).
11. Национальное конечное потребление.
12. Национальное сбережение (10-11).
13. Сальдо капитальных трансфертов, полученных из-за границы.
14. Общие источники финансирования инвестиций (12+13).
15. Валовое накопление как элемент использования ВВП (инвестиции).
16. Сальдо покупки земли, природных ископаемых, непроектированных нематериальных активов.
17. Чистое кредитование/чистое заимствование (14-15 — 16).

§ 4. Построение консолидированных счетов СНС

Согласно стандартам СНС 1993 г., для отражения экономической деятельности и ее результатов, СНС РФ включает следующие группы счетов:

- секторов экономики;
- отраслей экономики;
- отдельных экономических операций;
- экономики в целом (консолидированные счета).

Счета для секторов экономики подразделяются на *текущие счета, счета накопления, балансы активов и пассивов*.

Текущие счета секторов экономики включают:

- счет производства;
- счет образования доходов;
- счет распределения первичных доходов;
- счет распределения вторичных доходов;
- счет использования располагаемого дохода;
- счет операций с капиталом.

Счет производства разрабатывается с целью характеристики результатов производства продукции и услуг. Он является ключевым с точки зрения экономического содержания.

Схема счета имеет следующий вид:

Счет производства

Ресурсы	Использование
1. Валовой выпуск продуктов и услуг	2. Промежуточное потребление 3. Валовая добавленная стоимость (1-2)

Назначение счета образования дохода состоит в том, чтобы показать распределение валовой добавленной стоимости на ее составляющие элементы. Схема счета имеет следующий вид:

Счет образования дохода

Ресурсы	Использование
1. Валовая добавленная стоимость	2. Оплата труда наемных работников 3. Чистые налоги на производство и импорт (т.е. налоги за вычетом субсидий) 4. Валовая прибыль/ валовые смешанные доходы (1-2-3)

Счет распределения первичных доходов показывает, как доходы, созданные в секторах - производителях валовой добавленной стоимости, поступают в виде первичных доходов к другим секторам — получателям. Схема счета имеет следующий вид:

Счет распределения первичных доходов

Ресурсы	Использование
1. Валовая прибыль/ валовые смешанные доходы	6. Доходы от собственности, выплаченные «остальному миру»
2. Оплата труда наемных работников	7. Сальдо первичных отходов (1+2+3-4+5-6)
3. Налоги на производство и импорт	
4. Субсидии на производство и импорт	
5. Доходы от собственности, полученные от «остального мира»	

В приведенных схемах трех счетов можно проследить их взаимосвязь. В них отражаются операции, характеризующие процесс производства продукта, а также образование и первичное распределение доходов. Другие текущие счета отражают процесс перераспределения доходов и использование располагаемого дохода. В свою очередь, текущие счета использования располагаемого дохода согласуются со счетами накопления, а последние - с балансом активов и пассивов.

Счет товаров и услуг характеризует общий объем ресурсов, складывающихся из валового выпуска продуктов и услуг и импорта, и их использование на потребление.

Ниже приводится макет счета товаров и услуг:

Счет товаров и услуг

Ресурсы	Использование
1. Выпуск в основных ценах	1. Промежуточное потребление
2. Импорт товаров и услуг	2. Расходы на конечное потребление
3. Налоги на продукты и импорт	3. Валовое накопление
4. Субсидии на продукты и импорт	4. Экспорт товаров и услуг
	5. Статистическое расхождение ¹
Всего: 1 + 2 + 3 - 4	Всего: 1 + 2 + 3 + 4 + 5

§ 5. Исчисление макроэкономических показателей в постоянных ценах

Для измерения экономического роста и характеристики инфляционных процессов с целью отслеживания конъюнктуры и краткосрочного прогнозирования макроэкономических процессов многие макроэкономические показатели, выраженные в текущих ценах, необходимо перевести в постоянные, т. е. измерить показатели в ценах года, принятого за базу. Тем

¹ Статистическое расхождение может возникнуть ввиду различия источников данных и классификаций, используемых в расчетах разными методами.

самым для характеристики динамики показателей элиминируется влияние цен, которое может значительно исказить представление об изменении реальных **объемов**, масштабов экономических процессов.

Индексы физического объема ВВП являются во всем мире наиболее важными показателями роста объема ВВП, колебаний экономической конъюнктуры.

Для исчисления индексов физического объема ВВП и его компонентов показатели ВВП, первоначально оцененные в текущих ценах, должны быть переоценены в постоянные цены, в качестве которых обычно используются текущие цены какого-либо периода, принятого за базу сравнения, т. е. базисного периода. Такие цены называются фиксированными или сопоставимыми.

Не все показатели СНС могут быть исчислены в постоянных ценах. Для переоценки в постоянные цены используются показатели, которые могут быть разложены на два элемента: на элемент количества и цены. К ним относятся показатели ВВП и элементы его использования на потребление, накопление и экспорт, показатели выпуска, импорта, промежуточного потребления и добавленной стоимости, а также показатели оплаты труда, прибыли ресурсов на ту или иную дату, т. е. элементы национального богатства.

Существует несколько методов исчисления ВВП и его компонентов в постоянных ценах. Подробное изложение этих методов рассматривается в курсе экономической статистики.

§ 6. Межотраслевой баланс как элемент системы национальных счетов

Наряду с классификациями важным разделом системы национальных счетов является межотраслевой баланс производства товаров и услуг (МОБ). Он позволяет исследовать межотраслевые связи и зависимости между промежуточным потреблением, конечным спросом и выпуском отраслей экономики.

Интеграция межотраслевого баланса в СНС произошла после Второй мировой войны. Впервые необходимость этой интеграции в СНС была обоснована в 1968 году. В России первый межотраслевой баланс по наиболее полной программе и в соответствии с концепцией СНС был составлен за 1995 г. При разработке МОБ его показатели могут быть оценены в ценах ко-

нечного потребления (покупателей), ценах производителей и основных ценах. Наиболее предпочтительным вариантом является оценка в основных ценах, так как в этом случае обеспечивается наибольшая однородность записей в МОБ.

Межотраслевой баланс можно рассматривать как детализированную схему счета товаров и услуг. Эта детализация предусматривает следующие операции:

- счет товаров и услуг должен быть разбит на основные группы товаров и услуг, предусмотренных в стандартной классификации товаров и услуг;
- показатели промежуточного потребления необходимо распределить по отраслям экономики, потребляющих в производстве товары и услуги;
- для каждой группы товаров и услуг определяется валовая добавленная стоимость.

Построение межотраслевого баланса является завершающим этапом построения группы балансов ресурсов и их использования. В эту группу входят финансовый и платежный баланс государства, балансы денежных доходов и расходов населения, основных фондов, трудовых ресурсов и др.

Межотраслевой баланс позволяет научно, обоснованно, подробно и всесторонне отображать результаты расширенного воспроизводства, важнейшие экономические пропорции и межотраслевые связи в национальной экономике, а также выявлять и исследовать структурные сдвиги, издержки производства по каждой отрасли и т.д.

Результаты разработок межотраслевых балансов дают возможность воздействовать на экономические процессы с помощью механизма цен, финансов, системы материально-технического обеспечения и торговли, совершенствования организации труда и управления. Кроме того, на их основе строятся макроэкономические модели, позволяющие осуществлять анализ и прогнозирование основных макроэкономических параметров, определять влияние результатов внешнеэкономической деятельности и научно-технического прогресса на национальную экономику.

Вопросы для повторения

1. В чем состоят задачи и назначение системы национальных счетов?
2. Какова роль СНС в макроэкономическом анализе и управлении национальной экономикой?

3. Понятие резидентных и нерезидентных экономических единиц, внутренней и национальной экономики и связанных с ними категорий.
4. Какие основные классификации предусмотрены в СНС?
5. Перечислите основные сектора экономики.
6. Перечислите основные показатели результатов экономической деятельности.
7. Объясните роль показателя «валовой внутренний продукт» и способы его расчета на разных стадиях воспроизводственного цикла.
8. Покажите взаимосвязь основных показателей СНС.
9. Виды цен, используемых в СНС, и их взаимосвязь.
10. Роль межотраслевого баланса в СНС.

Примерный план лекции

1. Сущность и задачи системы национальных счетов.
2. Категории, определения и структура СНС.
3. Система основных показателей результатов экономической деятельности и принципы их расчета.
4. Построение консолидированных счетов СНС.
5. Межотраслевой баланс как элемент СНС.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. СНС - статистическая модель рыночной экономики на макроуровне; ее сущность и задачи.
2. Основные понятия и категории СНС.
3. Основные группировки и классификации экономической деятельности в СНС.
4. Система показателей СНС, методы их расчета и взаимосвязь.
5. Роль межотраслевых балансов в СНС.

Литература

Иванов Ю.Н., Карасева Л.А., Казаринова СЕ. и др. Система национальных счетов - инструмент макроэкономического анализа: Учеб. пособие / Под ред. Ю.Н. Иванова. — М.: Финстатинформ, 1996.

Кулагина Г.Д., Башкатов Б.И., Пономаренко А.Н. и др. Система национальных счетов и платежный баланс России: Учебное пособие. — М.: МЭСИ, 1996.

Кулагина Г.Д. Национальное счетоводство: Учебное пособие. — М.: МЭСИ, 1998.

Национальное счетоводство : Учебник / Под ред. Кулагиной Г.Д. — М.: Финансы и статистика, 1997.

Пономаренко А.Н. Методологическое обеспечение расчетов показателей системы национальных счетов// Вопросы статистики. — 1995. № 1.

Рекомендации Межгосударственного статистического комитета СНГ по составлению ключевых счетов СНС. - М.: Статкомитет СНГ, 1995.

Рекомендации по расчету выпуска, промежуточного потребления и добавленной стоимости по отраслям и секторам экономики. — М.: Статкомитет СНГ, 1999.

Рябушкин Б.Т. Некоторые проблемы освоения системы национальных счетов в странах с переходной экономикой// Вопросы статистики. 1995. № 11.

Рябушкин Б.Т. Международная статистика. — М.: Статистика, 1995.

Рябушкин Б.Т. Национальные счета и экономические балансы: Практикум. М.: Финансы и статистика, 2002.

Российская федерация: Доклад о национальных счетах. Всемирный банк (Департамент III - Регион Европы и Центральной Азии) и Правительство Российской Федерации (Государственный комитет по статистике).

Салин В.Н., Воробьева И.В., Кудряшева СИ., Шпаковская Е.П. Система национальных счетов: задачи и принципы построения: Учеб. пособие. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1997.

Система макроэкономических показателей, характеризующих инвестиционную деятельность// Информационный бюллетень Статкомитета СНГ. 1998. № 5 (37).

Система показателей для анализа социально-экономических процессов в странах Содружества на основе системы национальных счетов и смежных разделов макроэкономической статистики// Информационный бюллетень Статкомитета СНГ. 1998. № 6 (38).

Харрисон Э. Система национальных счетов — инструмент интеграции экономической статистики// Информационный бюллетень Статкомитета СНГ. 1993, № 4 (7).

Комментарии к списку литературы

Рассмотрение системы национальных счетов и проблемы их использования в отечественной практике статистики и учета целесообразно начать с работ Ю.Н. Иванова, а также работ Б.Т. Рябушкина, посвященных этой тематике.

В работах этих авторов излагаются теоретические основы и методология современного национального счетоводства, указываются на основные отличия СНС от баланса народного хозяйства, применявшегося в СССР.

Подробное изложение методологии национального счетоводства приведено в учебном пособии под редакцией Ю.Н. Иванова. В этом пособии содержатся также задачи и упражнения по теме «Система национальных счетов».

Методологические и информационные вопросы составления СНС в РФ излагаются в совместном документе Всемирного банка и Правительства РФ, в методологических материалах Госкомстата РФ.

Комплексное изложение всех аспектов СНС можно почерпнуть в работе «Национальное счетоводство», подготовленное коллективом авторов под редакцией Г.Д. Кулагиной.

Глава 13. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

§ 1. Сущность общего (макроэкономического) равновесия национального хозяйства

Существует много различных вариантов структур учебных курсов экономической теории, преподаваемых в университетах США, Европы и Японии. В частности, некоторые варианты представлены в учебнике «Экономикс» С. Фишера, Р. Дорнбуша и Р. Шмалензи. Общее, что их объединяет, - проблема частичного и макроэкономического равновесия и способов и средств его обеспечения. Это центральная проблема курса экономической теории, определяющая его внутреннее содержание.

Происхождение и постоянное развитие проблемы неразрывно связано с прогрессом в общественном разделении труда, в специализации и кооперировании производства. Если существуют обособленные отрасли национальной экономики, то, естественно, существует далеко не абстрактная возможность согласования в их функционировании. Кроме того, связи между отраслями постоянно изменяются под воздействием самых разнообразных факторов: технологического прогресса, ассортимента производимой продукции, изменений спроса и т.п. Отсюда следует необходимость непрерывного поддержания этих связей. Теоретически возможны два случая:

1) при неизменности отмеченных выше факторов связи между субъектами экономики постоянны (но это маловероятно);

2) при реальном динамическом состоянии связи находятся в непрерывном изменении.

Тогда адекватно изменениям в связях должно происходить приспособление к изменившимся условиям. Иначе говоря, если предположить, что в какой-то момент имеет место равновесие, то оно достаточно быстро и постоянно нарушается и примерно с такой же скоростью восстанавливается. Этот процесс можно представить как колебания вокруг точки равновесия. Тогда правомерно говорить о равновесии как о чем-то недостижимом и одновременно имеющем место. Это и есть состояние, которое принято называть «равновесие-неравновесие». В этом аспекте экономика ничем не отличается от окружающей нас природы, которая буквально соткана из подобных процессов. «Равновесие-неравновесие» - это подлинное наименование того состояния, на обеспечение которого направлена деятельность экономических агентов рынка и экономическая деятельность государства.

§ 2. Обеспечение макроэкономического равновесия. Теория катастроф

Если принять положение о макроэкономическом равновесии-неравновесии за теорему (ибо приведенные выше рассуждения можно рассматривать как доказательство), то из этой теоремы следует один важный вывод. Когда говорят о равновесии, имеют в виду равновесие в денежной, стоимостной форме. Но при доказательстве теоремы мы не обращались к субстанции стоимости, как и к реальным издержкам производства. Если бы мы были сторонниками трудовой теории стоимости, то нам пришлось бы прибегнуть к оценке затрат на единицу товаров или услуг. А. Маршалл рассматривал частичное равновесие как равновесие по каждому отдельному товару, на отдельном рынке. Система этих равновесий и представляет собой общее равновесие.

Обеспечению равновесия способствует и то, что потребители, если они действуют рационально-позиций рыночной экономики, постоянно максимизируют приобретаемую полезность: на каждый доллар покупки должна приходиться одинаковая предельная полезность. Производители действуют аналогично.

Если следовать Л. Вальрасу, то надо иметь в виду, что потребность в конкретном товаре определяется не только свойствами этого товара, но и наличием других товаров. Соответственно,

издержки производства данного товара зависят не только от технологии его производства, но и от всей совокупности вариантов использования потребляемых ресурсов. Это положение принципиально расходится с соответствующими положениями трудовой теории стоимости. Есть еще один теоретический вопрос, важный для понимания макроэкономического равновесия: можно ли считать его устойчивым? Постановка такого вопроса не исключает тезиса о равновесии-неравновесии, который следует трактовать как устойчивость состояния равновесия - неравновесия. Звучит это необычно, но если полагать, что равновесие диалектично как категория и состояние, то с

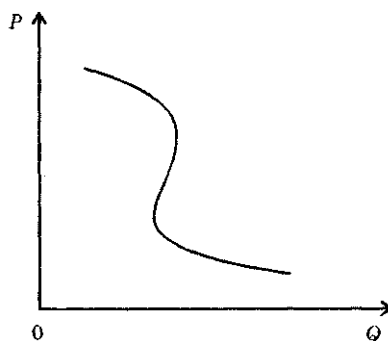


Рис. 13.1. График катастрофического изменения цены на помидоры на рынке в средней полосе России

этой трактовкой можно согласиться. По Л. Вальрасу, равновесие достигается методом итераций (вспомним, например, выкидывание цен на аукционе). Ф. Эджворт предложил несколько более близкий к жизни способ достижения равновесия: нащупывание цен происходит, как он считает, посредством перезаключения контрактов. Если такой способ принять за реальный, то достигнутый вариант цен можно полагать единственным. Это обычная трактовка данного вопроса, но можно представить и иной вариант. Обратимся к графику, иллюстрирующему теорию катастроф (рис. 13.1).

- **Теория катастроф**

Ранней весной цены на помидоры на рынке весьма высоки и предложение незначительно, так как продаются или хорошо сохраненные помидоры прошлогоднего урожая, или парниковые. Затем, с вызреванием помидоров, их предложение на рынке увеличивается, а цена адекватно падает. Наступает момент, когда падение цены ускоряется и происходит быстрее, чем возрастание предложения. Продавцы помидоров перестают получать необходимую объективную информацию о предложении. Происходит катастрофа в ценообразовании, что отражается на графике иным по характеру участком и затем совершенно новой кривой. Примерно так можно представить теорию катастроф, разработанную математиками, но не экономистами.

Какой же вывод применительно к макроэкономическому равновесию можно сделать из данной иллюстрации теории катастроф? Ведь если в определенной ситуации происходит быстрое изменение цены, это означает, что равновесие соблюдается, но соблюдается для другого уровня цен. А точнее, меняется закон спроса на данный товар, возникают новые равновесные цены. Таким образом, тезис об единственном варианте равновесных цен не выдерживает теоретической проверки. Мы высказываем это положение как гипотезу. Что касается устойчивости, то, как нетрудно увидеть из приведенного выше доказательства неоднозначности равновесных цен, можно сделать вывод о неустойчивости закона спроса в соответствующих условиях.

Касаясь этой темы, большинство преподавателей, во всяком случае на экономических факультетах, излагают на лекциях критерий оптимальности Парето, и у студентов может создаться убеждение, что во всех случаях, когда кому-то стало лучше, другим должно стать хуже. Но на практике это совсем не так. Дело в том, что во второй половине XX в. произошло значитель-

ное развитие социальной функции государства. Оно получило возможность, впрочем, для этого имелась и необходимость, компенсировать нищенское или полунищенское положение одних социальных групп общества за счет других. В экономической теории появился «компенсационный» критерий Парето. В нашей стране, где удельный вес населения, существующего на грани нищеты, достаточно высок, названная проблема весьма актуальна.

Поскольку макроэкономическое равновесие охватывает не один, а все рынки данной национальной экономики (мы абстрагируемся от воздействия мировой экономики), цена, к примеру, на автомобили, будучи относительной категорией, должна обеспечивать равновесие не только на рынке автомобилей, но и на рынке мясопродуктов. По Л. Вальрасу, это достигается изменением структуры равновесных цен. А. Маршалл и К. Маркс считают, что равновесие достигается переливом ресурсов (достаточно вспомнить схему образования средней нормы прибыли в результате перелива капиталов, разработанную Марксом). Очевидно, правомерны обе точки зрения.

Теория общего равновесия основывается на особом варианте столкновения потребностей и издержек. Здесь представляется удобный случай показать взаимопроникающее единство макро- и микроэкономики. Дело в том, что макроэкономическое равновесие достигается действиями обособленных рыночных субъектов, целью которых является максимизация прибыли для данного рыночного агента. В основном на высказанных выше положениях и построена система уравнений Вальсара и его последователей.

§ 3. Кривая производственных возможностей

Жизнь постоянно требует совершенствования теории макроэкономического равновесия и, в частности, вопроса о соотношении теории общего равновесия и кривой производственных возможностей - геометрического места точек, каждая из которых отражает возможный вариант состояния национального хозяйства. Важнейшая характеристика этого варианта - полное использование производственных ресурсов, факторов производства общества. Но это достигается при наиболее эффективном сочетании факторов *L* и *K*. Иначе говоря, кривая производственных возможностей отражает такое состояние национальной экономики, при котором производство не только максимизировано, но и оптимизировано. Если представить себе точку, находящуюся выше кри-

вой производственных возможностей (что возможно для экстремальных условий), то границы максимизации расширятся, но экономика будет явно неэффективной. Кроме того, все точки вне кривой производственных возможностей - это неравновесные состояния экономики, где отсутствует макроэкономическое равновесие. Поэтому кривая производственных возможностей - это кривая общего равновесия при определенных, т.е. ограниченных, ресурсах. Такая трактовка ни в коей мере не противоречит тому, что говорилось о кривой производственных возможностей в общем разделе курса экономической теории. Естественно, что технологический прогресс, изменяя соотношения между факторами производства, вызывает изменение параметров (координат) кривой производственных возможностей и параметров точек макроэкономического равновесия.

Такой подход закономерен потому, что кривая производственных возможностей, в частности, строится исходя из ограниченности ресурсов и определенного экономического качества их. Под «экономическим качеством» мы подразумеваем то, что в технике принято называть «номинальной отдачей» оборудования, сырья, материалов и других элементов производственных ресурсов. Технологический прогресс постоянно нарушает как частичное, так и общее равновесие. Правда, его роль двойственная. Технологический прогресс нарушает равновесие, но одновременно, не без его участия, оно восстанавливается, но на другом, более высоком уровне, что выгодно отдельным предпринимателям и обществу в целом.

§ 4. Система рынков: частичное и общее экономическое равновесие

- Частичное и общее равновесие

Ранее упрощенно предполагалось, что процессы взаимной адаптации спроса и предложения, достижение между ними рыночного равновесия происходят на отдельных локальных (частичных) рынках сравнительно независимо и автономно. Между тем в реальной жизни это далеко не так. Например, вряд ли у кого-нибудь вызовет возражение утверждение, что быстрый рост цен на кофе скорее всего увеличит спрос на чай и вызовет его удорожание. Очевидно, что рост цен на энергоносители и изменение средних тарифов заработной платы на рынке труда далеко неодинаково и неравномерно сказываются на динамике и уровнях цен различных производимых продуктов.

Краткосрочное изменение валютного курса вызывает весьма чуткое реагирование цен на импортные, а затем и на отечественные товары. Тесно связанными между собой являются функциональные рынки потребительских и инвестиционных товаров, финансовые рынки и рынки рабочей силы, рынки научно-технических разработок и информации. Все они объединены ограничением на совокупный доход.

В связи с этим в любой национальной экономике возникает необходимость постоянно синхронизировать во времени и экономическом пространстве меры и действия, направленные на развитие и регулирование всех вышеназванных рынков, активно формировать их адекватную структуру. Опыт показывает, что несогласованность в механизмах и действиях хозяйственных агентов, возникающая на одном из рынков, незамедлительно порождает «по цепочке» свои, весьма специфические проблемы развития на другом. К сожалению, в отечественной экономике все еще приходится констатировать «фрагментарность» в развитии большинства функциональных рынков, что находит свое выражение как в разнообразных программах рыночных преобразований, так и в реальной действительности.

Чтобы успешно решать указанные проблемы, рекомендуется специально выделять и анализировать состояния частичного и общего экономического равновесия экономической системы. Дело в том, что, независимо от типа экономических и властно-хозяйственных отношений, процессу взаимодействия и столкновения интересов производителя (продавца) и потребителя (покупателя) всегда соответствует некоторое устойчивое («нормальное») состояние экономики. Оно, как правило, освящено традициями и институционально обусловлено.

По мнению известного венгерского экономиста Я. Корнай, являющегося основателем теории дефицита, «нормальное состояние - это не просто среднее из всех характеристик процесса за определенный период времени. О нормальном состоянии системы можно говорить в том случае, когда существует такой механизм регулирования, который в случае колебания может вновь и вновь возвращать систему в ее нормальное состояние»¹. Впрочем, нормальное состояние - это не всегда гармоничное взаимодействие и соответствие между спросом и предложением.

Равновесие, таким образом, выступает лишь как особый, «идеальный» случай нормального состояния, для которого ха-

¹Корнай Я. Дефицит. – М., 1990. С. 153.

рактерна своя логика взаимосвязей и взаимозависимостей количественных экономических параметров (характеристик) и свой специфический способ восстановления устойчивого равновесного состояния между имеющимися в обществе средствами и потребностями. При этом частичное равновесие соответствует состоянию равновесия между спросом и предложением на отдельных локальных рынках (например рынках труда, потребительских и инвестиционных товаров). Понятие общего равновесия, в свою очередь, отражает сбалансированное, согласованное функционирование всех рынков.

То, что общее рыночное равновесие связывает «миллионы неизвестных величин, каждая из которых определяется посредством остальных, не трагедия. Никто ...не собирается ничего вычислять; важно убедиться, что все переменные сами себя определяют. Если решение есть, конкуренция найдет его»¹.

Понятие общего экономического равновесия разработано Л. Вальрасом. Ученый сформулировал основные условия структурного соответствия спроса и предложения товаров, количественно описал взаимосвязь между ключевыми экономическими параметрами производства и обмена в рамках простейшей аукционной схемы².

¹ *Богачев В.И.* Прибыль? О рыночной экономике и эффективности капитала. С. 33.

² Общее экономическое равновесие, по определению Л. Вальраса, «это состояние, при котором эффективное предложение и эффективный спрос на производительные услуги уравниваются на рынке услуг; эффективное предложение и эффективный спрос на продукты уравниваются на рынке продуктов и, наконец, продажная цена равна издержкам производства, выраженным в производительных услугах».

Новейшие исследования в области общего равновесия позволяют сделать ряд существенных дополнений к работам Вальраса. Среди них особого внимания заслуживают следующие. Во-первых, экономическая теория имеет дело не со стабильным равновесием, а с постоянными его нарушениями, что образно названо «равновесие-неравновесие». Из этого следует три существенных вывода. *Во-первых*, равновесие надо рассматривать как абстрактный модельный идеал: его никогда не было и не может быть, но с него необходимо начинать исследование. *Во-вторых*, равновесие есть динамическое оптимальное неравновесие. Это означает, что оно, представляя собой отклонение цен от стоимости, результатов - от затрат, имманентно присуще рыночной экономике, играет позитивную роль в ее функционировании и развитии. И наконец, равновесие как неравновесие играет и негативную, разрушительную роль, понуждая экономические субъекты действовать вопреки их глубинным интересам, как и интересам общества в целом. (См.: Певзнер Я. К. Маркс и современная социалистическая идея// МЭиМО. 1993. № 8. С. 83).

• **Условия равновесия по Л. Вальрасу**

Модель Л. Вальраса исходит из условий совершенной конкуренции, когда ни один потребитель (покупатель), ни отдельный производитель (продавец) не могут непосредственно влиять на рыночные цены.

Задача этой модели - вывести «общие законы действия системы цен при наличии множества рынков»³.

Серьезную попытку продвинуть концепцию общего экономического равновесия предпринял в 60-х годах Д. Патинкин. Построенная им модель, изложенная в книге «Деньги, процент и цены», охватывает уже не только рынки товаров, но и рынки труда, денежные рынки, рынки облигаций. Число вводимых переменных в ней пополнено реальными кассовыми остатками в экономической системе.

Модель общего экономического равновесия и концепция Д. Патинкина позволили интерпретировать теорию Дж.М. Кейнса как частный случай неоклассической теории, в котором имеет место неравновесие в функционировании одного или нескольких рынков. В этом случае вынужденная безработица уже не может быть интерпретирована как феномен, свойственный состоянию равновесия при жесткой ставке заработной платы. Она возникает всякий раз вследствие перехода экономической системы в состояние частичного неравенства. Причем классические механизмы конкурентной экономики в данной ситуации оказываются не в состоянии обеспечить немедленное восстановление полной занятости даже при проведении последовательной денежно-кредитной политики. Таково развитие идей Л. Вальраса;

§ 5. Совокупный спрос и совокупное предложение

Наряду с построением структурированных по рынкам моделей общего экономического равновесия (примером которых являются уже рассмотренные нами модели Л. Вальраса), в последние десятилетия особое развитие получил подход, подробно рассматривающий условия обеспечения равенства между совокупным спросом AD и совокупным предложением AS в национальной экономике. Прежде чем перейти к подробному рассмотрению $AD-AS$ - анализа при решении проблем общего экономического равновесия, сформулируем понятия совокупного спроса и совокупного предложения с учетом факторов, их определяющих.

³ Аллен Р. Математическая экономика. - М., 1963.

Совокупный спрос обычно представляется как агрегированный денежный спрос на элементы реального валового национального продукта (ВВП) при соответствующем уровне инфляции. В соответствии с количественной теорией денег совокупный спрос AD некоторые экономисты определяют как

где AD - совокупный спрос, P - уровень цен, M - количество денег, находящихся в обращении, V - скорость обращения денег в движении доходов.

Нетрудно заметить, что для кривой совокупного спроса, как и для кривых спроса на товары, характерен закон убывания спроса. Вместе с тем, из приведенного соотношения следует, что совокупный спрос на национальный продукт тем выше, чем выше скорость обращения денег в движении доходов и чем выше денежная масса, находящаяся в обращении. Таким образом, конкретная кривая AD , по своей конструкции (по определению) всегда соответствует тому или иному постоянному уровню денежного оборота $M \cdot V$.

В свою очередь, размеры денежного оборота всегда тесно связаны с динамикой нормы процента и величиной реальных кассовых остатков у потребителей. Чем выше процентная ставка, тем ниже, при прочих равных уровнях, величина совокупного спроса, предъявляемого на реальный валовой национальный продукт. Совокупный спрос также, скорее всего, сократится, если реальная стоимость кассовых остатков на счетах у рыночных контрагентов под влиянием развивающихся процессов инфляции снизится. Наконец, сокращению совокупного спроса на отечественные товары способствуют открытие национального рынка для интервенции импортируемых товаров, либеральный режим импорта, ожидания потребителя, существующий налогово-инвестиционный режим.

- **Совокупное предложение**

Совокупное предложение отражает размеры создаваемого национального продукта и порожаемое данными масштабами воспроизводства изменение цен. Форма кривой совокупного предложения при этом фиксирует изменение уровня удельных издержек при производстве той или иной величины ВВП, зависит от приоритетов и «кризисных точек» экономического роста, от уровня производства, ниже которого наступает стремительный распад хозяйственной системы. Вид кривой в значительной мере обу-

словлен и «естественным» пороговым значением, начиная с которого возможности равновесного (сбалансированного) развития постепенно расширяются, и предельным значением роста реального национального продукта, по достижении которого возникают проблемы роста, а поле сбалансированного роста резко сужается. Наконец, кривая совокупного предложения может претерпевать сдвиги в сторону увеличения или сокращения под воздействием изменений, происходящих в системе факторов производства, производственном аппарате, в научно-техническом, интеллектуальном и культурно-образовательном потенциале нации, в государственной политике.

В связи с этим характеристики инфляционных и дефляционных разрывов, депрессионной и «благополучной» зон, зон «перегрева» национальной экономики, как показывает мировая практика, достаточно индивидуальны для каждой страны.

§6. AD-AS- анализ общего экономического равновесия

Объем реального национального продукта (стоимость продукта в неизменных ценах) и темп инфляции, обеспечивающие равенство между совокупным спросом и предложением, обычно называют «состоянием общего макроэкономического равновесия (сбалансированности) экономики». Это важнейшая составляющая народно-хозяйственной сбалансированности. На рис. 13.2 заданы кривые совокупного спроса AD и предложения AS и точка E , фиксирующая состояние общего экономического равновесия («крест Кейнса»).

- **Формирование экономического равновесия системы**

В любой национальной экономике всегда существует некий объем реального валового национального продукта, превышение которого способствует ускоренному развитию инфляционных процессов (на рис. 13.2 этому уровню соответствует точка на оси абсцисс Q

потенциальное

Последнее, как известно, в значительной степени стимулирует развитие спекулятивных мотивов у производителей и различного рода посредников - в ущерб реальным потребностям экономики. Как показывает практика, этот объем, превышать который не следует, определяется, главным образом, сложив-

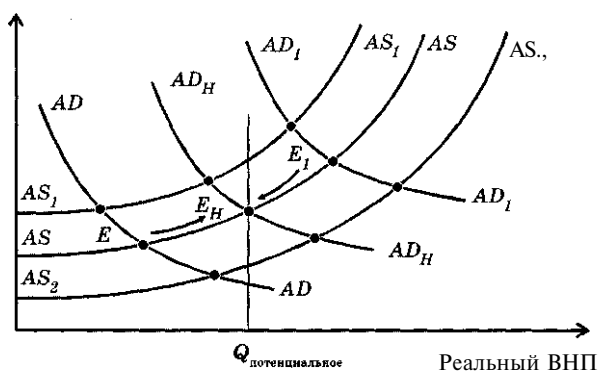


Рис. 13.2. $AD - AS$ — анализ общего экономического развития

шейся структурой национальной экономики. Причем данной структуре всегда соответствует и определенный уровень вынужденной безработицы. Фактически указанный объем реального валового национального продукта отражает потенциал роста той или иной экономики без угрозы быстрого раскручивания инфляционной спирали.

Если текущее производство реального ВВП ниже обозначенного потенциала (например в точке E), то есть возможность заметно снизить уровень безработицы, стимулируя увеличение совокупного спроса. Этого можно добиться, используя три основных рычага государственной экономической политики: снижение налогов, увеличение денежной (в первую очередь кредитной) массы, рост государственных расходов. Напротив, если фактическое производство реального ВВП в достаточной степени превышает обозначенный потенциал (например находится в точке E_I - классическим примером является наше национальное хозяйство), говорят, что экономика находится в «перегретом» состоянии. Для него характерны «сверхзанятость» (своего рода «безработица на работе»), усиленное развитие инфляционных процессов, переходящих в гиперинфляцию, обострение товарного и бюджетного дефицитов. В такой ситуации общество живет не по средствам, происходит «проедание» национального дохода, нарастает отставание в техническом уровне развития производства.

Все это диктует необходимость проведения энергичной государственной политики, направленной на сокращение совокупного спроса, и перевод экономики в положение, близкое к

состоянию E_n . Теоретически и практически последнее достигается за счет ужесточения налогового пресса, сокращения денежной (в первую очередь кредитной) массы, существенного снижения (экономии) государственных расходов. Однако эффективно использовать все эти три основных рычага государственным органам удается не всегда. Чем сильнее отклонения от параметров состояния общего экономического равновесия, тем меньше соответствующие возможности.

Применительно к нынешней экономике России и других государств, входивших в бывший СССР, трудно требовать быстрой трансформации существовавшей ранее банковской системы в классическую систему мирового образца. Это не позволяет в полной мере использовать банковские рычаги сокращения наличной и кредитной денежной массы, хотя сегодня процесс «сжатия» последней, несомненно, идет.

При настоящем сложном состоянии государственного бюджета существенное снижение государственных расходов - задача также трудновыполнимая. После проведения либерализации цен, в условиях даже небольшой прогрессирующей инфляции, не увеличивать социальные расходы нереально. Структуру национального хозяйства быстро изменить нельзя. Возможности сокращения военных расходов ограничены традиционно сложившимся высоким удельным весом в экономике оборонного комплекса. Остаются налоги. Именно на них сегодня вынужденно перемещен центр тяжести при проведении экономических реформ и в решении сложнейших проблем народно-хозяйственной сбалансированности.

В свою очередь, сверхжесткое проведение стабилизационной финансовой политики может привести к тому, что экономические агенты будут вынуждены заметно сократить размеры предложения при том же изменении цен: кривая AS (рис. 13.2) сместится в положение $A > S_f$. В этом случае сокращение совокупного предложения скорее всего вызовет новую волну роста цен, во многом определяемую характеристиками эластичности кривой AD . В результате спад производства может сопровождаться довольно высокой инфляцией. Напротив, рост инфляции, вызванный стимулированием совокупного спроса, может быть в известной степени смягчен, если в результате предпринятых мер одновременно произойдет увеличение совокупного предложения (см. рис. 13.2, кривая AS_{II}). Приведенный $AD - AS$ - анализ общего экономического равновесия отличается известным схематизмом. Вместе с тем он может быть

полезен при оценке логики происходящих изменений и последовательности предпринимаемых шагов в рамках государственной политики достижения экономического равновесия.

§ 7. Сбережение, потребление, инвестиции: склонность к сбережению, склонность к потреблению

Одним из центральных понятий общего экономического равновесия является взаимная связь между планируемыми экономическими агентами, населением и государством расходами и национальным продуктом. При этом в статье расходов обычно выделяют личное потребление, инвестиционные и государственные расходы. Увеличение каждой из отмечаемых составляющих повышает общие планируемые затраты в целом.

Величина получаемого каждым экономическим агентом дохода далеко не равна величине его личного потребления. Как правило, при низком уровне доходов расходуются сбережения предыдущих периодов (сбережение отрицательно). При некотором уровне доходов они полностью расходуются на потребление. Наконец, с ростом доходов у хозяйственных агентов появляются все более широкие возможности увеличивать как потребление, так и свои сбережения.

- **Предельная склонность к сбережению и предельная склонность к потреблению**

Особый интерес при этом представляет анализ дополнительных сбережений и дополнительного потребления, формируемых, скажем, на каждые дополнительные 500 руб. получаемого дохода. Обычно эти характеристики обозначают: $MPS = \Delta S / \Delta D$, $MPC = \Delta C / \Delta D$. И соответственно называют «предельной склонностью к сбережению» и «предельной склонностью к потреблению» (оба указанных понятия были введены Дж.М. Кейнсом). Здесь ΔS обозначает прирост сбережений, а ΔC - прирост личного потребления, вызванный происходящими изменениями в личных доходах ΔD . Очевидно, что $MPS + MPC = 1$. Если зависимость потребления C (сбережения S) от величины личного дохода описать с помощью непрерывно-дифференцируемых функций потребления $C = C(D)$ (например функций Торнквиста и Энгеля) или «склонности» к сбережению $S = S(D)$, то тогда характеристики предельной

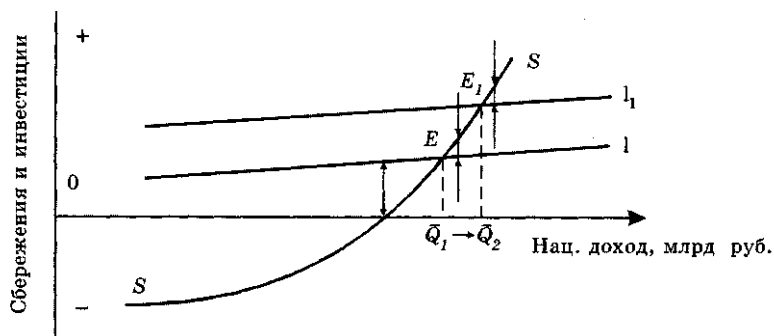


Рис. 13.3. Общее экономическое равновесие, определяемое через равенство между сбережениями и спросом на инвестиции

склонности к потреблению и сбережению могут быть определены как производные этих функций dC/dD , dS/dD .

При наличии в экономике весьма ощутимого фактора сбережений идеальной, с точки зрения соответствия состоянию общего экономического равновесия, будет ситуация, когда все сбережения полностью аккумулируются и мобилизуются существующими финансовыми институтами (институциональными инвесторами), а затем направляются на инвестиции, т.е. ситуация, когда инвестиции / равны сбережению S в условиях краткосрочного и долгосрочного периодов.

Из представленных на рис. 13.3 кривых сбережений и инвестиций, фиксирующих связь указанных параметров с изменением национального дохода, хорошо видно, что чем выше спрос на инвестиции (I_1 по сравнению с I) и шире возможности институциональных инвесторов в обеспечении равенства $I = S$, тем выше совокупный спрос на национальный продукт, а следовательно, сильнее стимулы к росту национального дохода (продукта) в последующие воспроизводственные периоды. Точки E и E_1 отражают состояния равновесия между этими (I и S) ключевыми параметрами и соответствующие им равновесные величины создаваемого и распределяемого национального дохода Q_1 , Q_2 .

В точках, лежащих на оси абсцисс правее указанных равновесных значений этих параметров, будет иметь место превышение предложения (в нашем случае - сбережения) над спросом на инвестиции и дефляционный разрыв на инвестиционных рынках. В точках же, лежащих левее равновесных значений, спрос

на инвестиции будет превышать предложение и образуется соответствующий инфляционный разрыв. И тот, и другой приводит в движение мотивационные механизмы, стимулирующие экономических агентов предпринимать действия, направленные на достижение равновесия между I и S .

§8. Мультипликатор. Равновесный объем производства в кейнсианской модели

- **Модель мультипликатора**

Анализ инвестиционных процессов показывает, что увеличение чистых инвестиций генерирует мультипликативный рост ВВП. Иначе говоря, инвестируемые деньги - это деньги «повышенной мощности». К аналогичному эффекту приводит и изменение государственных расходов. Это усиленное влияние инвестиций и государственных расходов на рост ВВП получило название «мультипликативного эффекта», а модель, описывающая данные взаимодействия, — «модели мультипликатора».

Очевидно, что независимо от источника расходов (будь то частные инвестиции I или государственные расходы G), чем выше у экономических агентов дополнительный потребительский расход (т.е. склонность потреблять), тем сильнее отмеченный мультипликативный эффект. Напротив, чем выше склонность к сбережению (а значит, и дополнительная «денежная утечка» при каждом денежном обороте доходов), тем указанный эффект слабее.

В наиболее общем виде модель мультипликатора может быть записана в виде:

$$\Delta Y = k \Delta F,$$

где ΔY - прирост национального продукта (дохода), индуцированный увеличением расходов на величину ΔF ; k - числовой коэффициент, называемый «мультипликатором». Конструкция коэффициента k достаточно проста. Любой дополнительный расход ΔF , поступающий в экономическую систему, одновременно означает доход экономических агентов, получаемый ими в оплату за товары и оказываемые услуги. Проходя многочисленные цепочки трансформаций, этот доход каждый раз уменьшается на сберегаемую тем или иным экономическим агентом часть. В свою очередь, потребляемая часть передается

в оплату потребляемых товаров и услуг другому экономическому агенту и т.д.

Если предположить наличие фиксированной величины предельной склонности потребления MPC для всех хозяйственных агентов, независимо от размеров получаемых ими доходов, и положить $MPC = q$, то тогда общий доход (национальный продукт как сумму доходов), генерируемый расходами dF , можно выразить следующим образом:

$$\Delta Y = (1 + q + q^2 + q^3 + \dots) \Delta F.$$

Поскольку $q < 1$, мы имеем бесконечную убывающую прогрессию $1 + q + q^2 + q^3 + \dots$. Хорошо известно, что ее сумма равна $1 / 1 - q$. Отсюда:

$$k + L / L - q = L / L - MPC.$$

Вместе с тем, чтобы собрать дополнительные средства для государственных расходов при существующей зависимости между размерами личного потребления и величиной ВВП, потребуется собрать дополнительные налоги. Однако увеличение налогов при прочих равных условиях будет способствовать сокращению потребления C .

На рисунке 13.4 показано, что увеличение государственных расходов с G до G_1 вызовет сдвиг вверх кривой $C + I + G$ на величину $G_1 - G$. Исходная точка общего экономического равновесия E переместится в положение E_1 , что будет соответствовать увеличению национального продукта с Q до Q_1 и увеличению инвестиций с I до I_1 (последнее потребует часть государственных расходов при фиксированном уровне частных инвестиций (I) направить на капитальные вложения). Вместе с тем, поскольку наклон прямой $C + I + C_1$ полностью определяется характером потребления, то для того, чтобы переместить ее в положение, соответствующее состоянию общего экономического равновесия E , потребуется налог в размере LK . Именно эта величина налога будет соответствовать сокращению потребления на величину E_1K . Заметим также, что отношение E_1K / LK - это не что иное, как предельная склонность к потреблению MPC , имеющая место в обществе. Определив мультипликатор налога как $n = Q_1 - Q / LK$, трудно увидеть, что

$$n = Q_1 - Q / LK = Q_1 - Q / E_1K \cdot E_1K / LK.$$

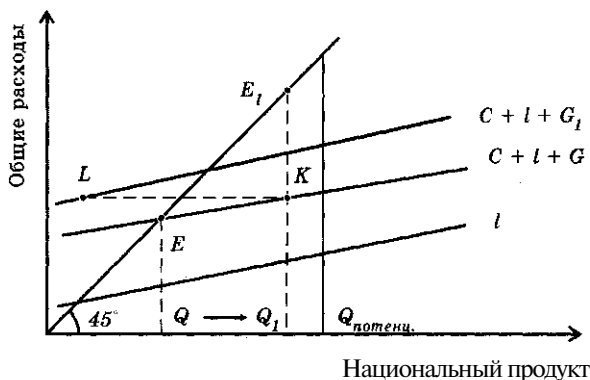


Рис. 13.4. Определение состояния равновесия в зависимости от C, I, G

Но $E_1 K / LK = MPC$, а $Q_1 - Q / E_1 K$ - это не что иное, как мультипликатор расходов. Таким образом, мультипликатор расходов и мультипликатор налога связаны следующим образом:

$$n = K \cdot MPC = MPC / 1 - MPC.$$

Мультипликатор налога при изменении состояния общего экономического равновесия содержит в себе очень полезную для аналитиков информацию. Он показывает относительную величину изменения ВВП, генерируемую каждый рублем увеличения (уменьшения) налогового бремени.

Подчеркнем также, что точки общего экономического равновесия E и E_1 соответствуют состояниям равенства совокупного спроса и предложения, которые рассматривались ранее (см. рис. 13.2).

§ 9. Кривая IS

Существенным дополнением к сказанному о состоянии общего экономического равновесия может быть $IS-LM$ - анализ¹. Он основывается на состоянии общего экономического равновесия, соответствующего как равенству инвестиций и сбережений, так и равновесию на денежном финансовом рынке.

¹ IS отражает возможные варианты состояния частичного равновесия на инвестиционном рынке, LM - возможные варианты состояния частичного равновесия на денежном рынке.

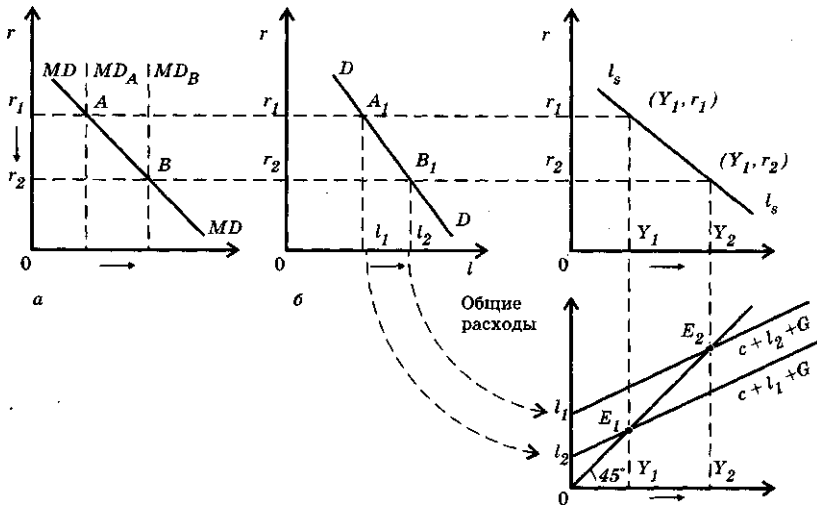


Рис. 13.5. Схема построения кривой IS

Опишем логику построения кривой IS . В этом нам существенно помогут кривые, изображенные на рис. 13.5.

Начнем с графика в случае a). Им описывается ситуация равновесия на денежном (финансовом) рынке. Предполагается увеличение предложения денег с MS_A до MS_B (происходящее, например, в результате дополнительной кредитной эмиссии центрального банка) при фиксированном уровне спроса на деньги MD . В результате такого увеличения денежной массы точка равновесия спроса и предложения на деньги перемещается из точки A в точку B , что приводит к сокращению значений процентной ставки в национальной экономике с r_1 до уровня r_2 .

Это, в свою очередь, стимулирует увеличение инвестиций с I_1 до I_2 , что и отражено на рисунке 13.5 б. Здесь DD - график спроса на инвестиции, а A_1 и B_1 - соответствующие уровни спроса при ставках процента r_1 и r_2 .

Повышение инвестиционной активности (спроса на инвестиции) с I_1 до I_2 вызывает уже ранее описанное нами увеличение совокупного спроса на ВНП: $C + I + G$. При пересечении O с кривой совокупного предложения (лежащей под углом в 45° к оси общих расходов) определяются размеры равновесного выпуска национального продукта Y_1 и Y_2 , при которых всегда $I = S$. При этом Y_1 соответствует процентной ставке r_1 и потоку инвестиций I_1 , а Y_2 - уровню r_2 и величине осуществляемых

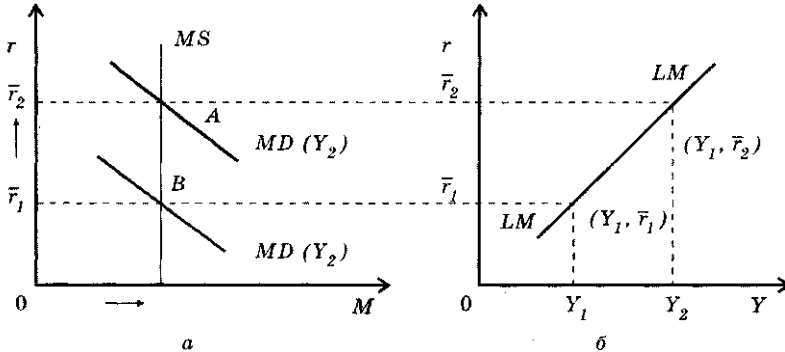


Рис. 13.6. Построение кривой LM

инвестиций I_2 . Пары (Y_1, r_1) , (Y_1, r_2) и определяют вид прямой IS .

§ 10. Кривая LM

Кривая LM соответствует таким парам точек (Y_1, r_1) , для которых спрос на деньги (L), определяющий уровень их ликвидности, равен предложению денежной массы (M). Логика построения кривой LM значительно проще (рис. 13.6).

В случае а) на рисунке изображены фиксированный уровень предложения денег - MS и две кривые спроса на деньги - $MD(Y_1)$ и $MD(Y_2)$. Первая из них соответствует спросу на деньги, возникающему при обслуживании хозяйственного оборота, который необходим для производства ВВП. Вторая обеспечивает хозяйственный оборот при национальном выпуске Y_2 . Точки А и В соответствуют значениям равновесных процентных ставок r_2 и r_1 . В случае б) мы наносим на график уже упоминавшиеся значения Y_1 и Y_2 . Восстанавливаем из них перпендикуляры и определяем точки пересечения (Y_1, r_1) и (Y_2, r_2) . Соединяя их, получаем прямую LM .

§ 11. /S - LM - анализ макроэкономического равновесия

Теперь путем совмещения кривых IS и LM на одном графике (рис. 13.7) опишем ситуацию общего экономического равновесия, одновременно складывающуюся на рынках товаров и денег (так называемый «крест Хикса»).

Точка E является точкой общего экономического равновесия, в которой, *во-первых*, нет излишка и дефицита денежных средств в обращении и, *во-вторых*, все свободные деньги связаны и активно инвестируются. В свою очередь, в точках A , B , C , D речь может идти только о состоянии частичного экономического равновесия, достигаемого либо на товарных рынках, либо на денежном (финансовом) рынке.

Нетрудно заметить, что при относительно стабильном (фиксированном) уровне цен рост предложения кредитно-денежной массы M (см. рис. 13.7) приведет к такому (более низкому) уровню процентных ставок, при которых кривая LM переместится в состояние LM_1 , т.е. состояние с более низкой нормой ставки r и более высоким уровнем национального продукта (национального дохода) Y . Между тем, как показала зарубежная практика, при низких процентных ставках кривая спроса на деньги MD имеет «плоский», почти горизонтальный «хвост», и процентные ставки становятся слабо чувствительными к изменениям денежного предложения. Одновременно при низких процентных ставках соответствующий участок кривой LM будет

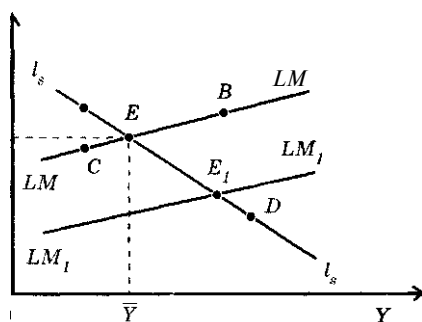


Рис. 13.7. IS - LM — анализ общего экономического равновесия

также достаточно пологим. В литературе этот феномен получил название «ликвидной ловушки».

При гибких ценах аналогичное изменение предложения денежной массы сначала перемещает кривую LM в положение LM_1 , а затем из точки E вдоль кривой IS начинается обратное движение равновесного состояния экономической системы в сторону точки E . В итоге такой дополнительной денежной инъекции новое состояние экономического равновесия установится на кривой между точками E и E_1 .

В заключение остановимся на системе национальных счетов, на основе которой дается общий случай макроэкономического равновесия по всему перечню ключевых параметров роста национального продукта (национального дохода).

§ 12. Рыночное неравновесие как нормальное состояние реальных экономических систем

По сути дела, нормальное состояние любой национальной экономики отражает весьма подвижное и динамичное равновесие действующих в обществе противоречивых сил и тенденций, устойчивость внутренних норм, стереотипов хозяйственного поведения. Поэтому, исследуя экономический рост и развитие экономических систем, более оправданно вести речь о множестве нормальных состояний. Тем более, что нет ни одной экономики, нормальное состояние которой было бы равновесием по Вальрасу.

В теоретическом плане это означает целесообразность дополнительно с изучением «идеального» состояния равновесия национального продукта и характеристик всеобщей сбалансированности подробно анализировать и исследовать частичные нормальные состояния равновесия, устойчивые отклонения макроэкономических параметров от указанного «идеального» состояния. Последнее предполагает анализ механизмов и форм приспособления при переходе в ходе эволюции экономической системы из одного состояния частичного экономического равновесия в другое, а также выявление в каждом конкретном периоде «критически важных» зависимостей и точек роста национального продукта.

Чем ближе экономика к состоянию общего экономического равновесия, тем шире возможности эффективного решения проблем сбалансированности национального продукта и перевода воспроизводственных процессов из одного состояния частичного неравновесия в другое. Напротив, чем дальше удаляются значения макроэкономических параметров от состояния общего экономического равновесия, тем уже зона эффективного решения указанных проблем и спектр альтернативных возможностей перевода экономики из одного неравновесного (частично сбалансированного) состояния в другое, более благоприятное для последующего развития.

Итак, состояние динамичного развития соответствует определенной институционально обусловленной последовательности «нормальных» неравновесных точек траектории, то приближающихся, то отклоняющихся от состояния «идеального» динамичного равновесия.

ВЗГЛЯДЫ А. СМИТА, К. МАРКСА, А. МАРШАЛЛА,
Л. ВАЛЬРАСА, Д. ПАТИНКИНА, ДЖ. КЕЙНСА

Теоретические концепции и модели макроэкономического равновесия. В экономической теории на различных этапах ее развития существуют различные модели макроэкономического равновесия, рассматривающие условия равновесного состояния совершенной и несовершенной рыночной экономики.

Условия совокупного равновесия совершенной рыночной экономики были сформулированы в самом общем виде еще в XVIII в. великим шотландским экономистом **А. Смитом**. А. Смит отмечал, что свободное взаимодействие индивидуумов в рыночной экономике приводит не к хаосу, а к определенному порядку. Действия хозяйствующих субъектов, направленные, в первую очередь, на получение личной выгоды, «невидимой рукой рынка» направляются к общему благу.

Проблема общего равновесия занимала и **К. Маркса**. В главном труде К. Маркса - «Капитале» - рассматриваются схемы общественного воспроизводства. Общее равновесие достигается переливом ресурсов из отрасли с низким уровнем доходности в отрасли с более высокой прибылью (схема образования средней прибыли).

Английский экономист **А. Маршалл** в XIX - начале XX вв. также обращался к вопросу о достижении общего равновесия в рамках национальной экономики. Он рассматривал общее равновесие как совокупность частичных равновесий по каждому товару.

Французский экономист **Л. Вальрас**, разработавший математический метод, основанный на широком использовании алгебры, для исследования экономических явлений, в 1874 г. в работе «Элементы политэкономии» открыл новый подход к анализу экономики как единого целого, связав воедино рынки различных товаров. Он разработал свою теорию общего равновесия, охватив ею сферу обмена, производства, капитала и денег. Л. Вальрас впервые построил математическую модель общего экономического равновесия (на уровне национальной экономики). **Дон Патинкин** в работе «Деньги, процент, цены» (1965 г.) ввел в модель Вальраса дополнительный компонент - реальные кассовые остатки, под которыми понимается реальная стоимость денежных запасов, остающаяся на руках у продавцов и покупателей.

Развитие современных моделей макроэкономического равновесия в условиях несовершенной экономики, роли государства в достижении этого равновесия во многом связаны с появлением нового течения в истории экономической мысли - **кейнсианства**.

К началу 30-х гг. XX в. идеи классиков о способности рыночной экономики к саморегулированию и достижению равновесия были подвергнуты сомнению в связи с мировым экономическим кризисом 1929-1933 гг. Неоклассическая теория была отвергнута, признана «иррациональной», «псевдонаучной».

Ее место в качестве ведущего направления западной экономической мысли заняло кейнсианство, которое господствовало с начала 30-х гг. XX в. до конца 60-х гг. Свое название кейнсианство получило по имени крупного английского экономиста и государственного деятеля **Джона Мейнарда Кейнса** (1883-1946) - члена Королевской комиссии по финансам и денежному обращению Индии, члена Палаты лордов.

Дж.М. Кейнс разработал новую систему взглядов на развитие современной рыночной экономики, соответствующую новой обстановке, усилению вмешательства государства в экономическую жизнь, противоборству двух систем. В этих условиях были решены следующие задачи: защищено господство монополий, реализована идея о возможности преодоления противоречий рыночной экономики, разработана система соответствующих практических рекомендаций по регулированию экономики, обоснована необходимость вмешательства государства в экономику. После выхода в свет главной работы Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) западные экономисты заговорили о «новой» экономической науке, о так называемой «кейнсианской революции». В основе теории - идеи о вмешательстве государства в экономику с целью устранения кризисных явлений, достижения полной занятости, повышения темпов экономического роста. Подчеркивается, что практическая реализация этих идей может быть исследована посредством макроэкономического метода, предполагающего анализ взаимосвязи некоторых совокупных величин: национального дохода, инвестиций, потребления, накопления. Основным фактором, воздействующим на экономику, считается «эффективный спрос», определяемый размерами накопления и инвестиций. Утверждается, что государство должно регулировать эффективный спрос с помощью кредитно-денежной и финансовой политики. Решающее значение придается стимулированию частных плановых инвестиций, что достигается путем проведения государственной политики, направленной на умеренную инфляцию, сдерживание роста реальной заработной платы, регулирование уровня процентной ставки.

Данное направление экономической мысли получило свое дальнейшее развитие в теориях «некейнсианства», «посткейнсианства», «неоклассического синтеза».

Вопросы для повторения

1. В соответствии с критерием оптимальности Парето, нельзя улучшить положение беднейшей части населения страны, не ухудшая положение наиболее обеспеченных слоев населения. Как тогда ответить на следующие два вопроса?

- Общественный прогресс и благосостояние - это в преобладающей степени результаты деятельности одной части населения (по кривой Лоренца), которыми будут пользоваться все. Получается, что нарушается известный принцип распределения. Нарушается ли при этом критерий Парето?

— Одним из результатов технологического прогресса является изменение полезностей товаров и услуг. Одновременно изменяется структура потребностей и их общая величина. Как при этом следует оценивать критерий Парето?

2. Верно ли, что стержнем экономической политики государства в период формирования рыночной экономики должно быть стремление любой ценой добиться макроэкономического равновесия? Как это скажется на возможности и сроках достижения поставленной цели? Всегда ли общее экономическое равновесие можно считать благом для общества или возможен другой подход к формированию экономической политики? Как следует рассматривать проблему макроэкономического равновесия в период военных действий?

3. Критерий оптимальности Парето зависит от эффективности развития каждой из отраслей национального хозяйства. Как скажется на показателях оптимальности состояния экономики та или иная государственная политика в области таможенных пошлин? Возможна ли оптимальная величина пошлин на факторы производства? На потребительские товары?

4. Нарисуйте диаграмму Эджворта. Национальная экономика представлена производством капитальных товаров и производством потребительских товаров. Производство факторов производства существенно менее эффективно, чем производство потребительских товаров. Где находятся точки Парето-оптимального состояния? Как на диаграмме Эджворта показать кривую производственных возможностей?

5. Как изменятся уравнения Вальраса для условий неконкурентного рынка?

6. Всегда ли государственная политика, направленная на повышение эффективности экономики в целом, будет приветствоваться всеми социальными группами? Что произойдет с критерием Парето в случае жестко проводимой государственной политики, направленной на повышение эффективности национальной экономики?

7. Как можно использовать критерий Парето, если необходимость увеличения импорта диктуется долгосрочными экономическими целями?

8. В условиях командной экономики в России экономика ресурсов представлялась главным средством повышения эффективности экономики. Насколько это было верным? Можно ли с этим согласиться в современных условиях?

9. Предложите пример, когда дефицит производства потребительского товара (или группы товаров) приведет к повышению (понижению) цен на факторы производства.

10. Как скажется на критерии Парето катастрофа с ценообразованием на рынке продуктов первой необходимости? Что в этом случае должны делать государственные органы?

11. Возможен ли какой-либо критерий оптимальности для неконкурентного рынка? Можно ли утверждать, что в условиях неконкурентного рынка то, что выгодно олигополистической группе, выгодно всему обществу? В свое время фирма «Дженерал моторе» уверяла население США, что то, что выгодно для нее, выгодно для всего населения США. Какие аргументы при этом могли быть приведены?

Примерный план лекции

1. Сущность частичного и макроэкономического (общего) равновесия. Равновесие-неравновесие. Необходимость обеспечения макроэкономического равновесия для эффективного экономического развития национальной экономики.
2. Условия макроэкономического равновесия и механизм обеспечения общего равновесия по Л. Вальрасу. Дополнение Д. Патинкина. Реальные кассовые остатки и их роль в обеспечении общего равновесия.
3. Совокупный спрос и совокупное предложение. Кривые совокупного спроса и совокупного предложения.
4. Воздействие совокупных расходов на динамику национального продукта. Содержание мультипликационных процессов. Понятие «мультипликатора». Отраслевая структура национального хозяйства и мультипликатор. Практическая значимость мультипликатора.
5. Математические модели макроэкономического равновесия. Экономико-математическая модель «затраты-выпуск» В. Леонтьева и практические возможности её использования в регулировании национальной экономики.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. «Невидимая рука» А. Смита. «Исследование о природе и причинах богатства народов» как первое исследование в области теории равновесия.
2. Исторический опыт формирования рыночной экономики в странах Запада (Европа и США).
3. Содержание и основные вехи формирования рыночной экономики в Российской Федерации. Основные программы (подходы) реформирования российской экономики.
4. Общее равновесие и оптимальность по В. Парето.
5. Экономико-математические модели рыночной экономики. Модель В. Леонтьева и ее содержание, ее практическая ценность.

Литература

- Аллен Р.* Математическая экономика / Пер. с англ. - М., 1963.
- Баумоль У.* Экономическая теория и исследование операций / Пер. с англ. - М., 1965.
- Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. - М., 1995.
- Блумин И.Г.* Критика буржуазной политической экономии: В 2-х т. - М., 1962. Т. 1.
- Богачев В.Н.* Прибыль?! О рыночной экономике и эффективности капитала. — М., 1992.
- Брагинский С.В., Певзнер Я.Л.* Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М., 1991.
- Долан Э., Линдсей Д.* Макроэкономика / Пер. с англ. - СПб., 1994.
- История экономических учений / Под ред. А.Г. Худокормова. - М., 1987.

Казароза К. Макроэкономика // Пезенти А. Очерки политической экономики капитализма: В 2-х т. / Пер. с англ. - М., 1976. Т. 2.

Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. - М., 1991.

Лэйрд Р. Макроэкономика: Курс лекций для российских читателей / Пер. с англ. - М., 1994.

Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25.

Мэнкью Н. Макроэкономика / Пер. с англ. - М., 1994.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Пер. с англ. - М., 1968.

Семенов Г.В. Национальный продукт: проблемы дефицита и сбалансированности. - Казань, 1993.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ. - М., 1962.

Современная экономическая мысль / Пер. с англ. - М., 1981.

Столерю Л. Равновесие и экономический рост / Пер. с англ. - М., 1974.

Учебник по основам экономической теории / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1994.

Глава 14. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК. КРЕДИТ И БАНКИ

§ 1. Сущность и функции денег. Происхождение денег

Деньги - это экономическое понятие, обусловленное историческим развитием процесса обмена. На ранних ступенях человеческой цивилизации обмен осуществлялся в непосредственной форме: одна вещь (благо) на другую вещь (благо). В условиях, когда обмен носил эпизодический характер, стоимость одного товара выражалась в стоимости другого товара. Когда обмен принял систематический характер, то возникла необходимость в выделении из огромной массы обмениваемых благ какого-то одного, который выражал бы в себе стоимость каждого из них. Таким образом, из многообразного товарного мира был выделен один товар, за которым была закреплена уже постоянно функция измерения стоимости других товаров, т. е. функция **всеобщего эквивалента**. Тем самым было положено начало появлению денег.

Функции всеобщего эквивалента в обмене исторически были закреплены за благородными металлами (золотом и серебром). Закреплению за золотом денежных функций способствовали его свойства: качественная однородность, химическое свойство не вступать в соединение с другими элементами; портативность

как физическое свойство, обусловленное высоким удельным весом (21,4 г/см³); сохраняемость этого металла; относительная редкость распространения в природной среде и высокая трудоемкость добычи, а отсюда - высокая стоимость его производства.

Экономическая теория по-разному объясняет природу и сущность денег. Наибольшее распространение имели две теоретические концепции: теория денег К. Маркса и количественная теория денег (КТД).

Марксистская теория денег. Теория денег К. Маркса была изложена в 1-м томе «Капитала». Ее суть заключается в том, что деньгами может быть товар, на создание которого был затрачен человеческий труд. Данное положение было обусловлено тем, что происхождение богатства К. Маркс, вслед за классиками английской политэкономии, связывал с затратами труда. Таким образом, деньги для выражения стоимости товара должны сами представлять собой некую стоимость, определяемую затратами человеческого труда. По причинам указанным выше, наиболее пригодным в качестве всеобщего эквивалента, К. Маркс обращал внимание на то, что в качестве денег может выступать не только золото, но и знаки стоимости, представляющие золото в сфере обращения. Поэтому деньги К. Марксом определялись как понятие, сочетающее в себе противоречивое единство золота как товара, как выразителя реальной стоимости и его противоположности - знака стоимости, бумажной купюры.

К. Марксом наиболее четко и определенно сущность денег выражена в пяти функциях: меры стоимости, средства обращения, средства накопления, средства платежа и мировых денег.

Деньги в функции меры стоимости позволяют выразить стоимость товаров (услуг) в терминах, известных каждому участнику товарооборота, - в национальных денежных единицах (счетных деньгах). Деньги используются как масштаб для измерения стоимости отдельных товаров и услуг, позволяя тем самым сориентироваться для принятия разумных решений.

Выполняя функцию *средства обращения*, деньги выступают посредником при обмене товаров и услуг, благодаря чему преодолеваются индивидуальные, количественные, временные и пространственные границы.

Средство сохранения стоимости (средство накопления) - это способность денег использовать соответствующую стоимость того, что было продано сегодня для будущей покупки. Эта функ-

ция денег является следствием их абсолютной ликвидности. Под «абсолютной ликвидностью» денег понимается то, что с их помощью владелец денег может в любой момент выполнить любое финансовое обязательство, поскольку деньги всегда могут быть использованы *в качестве платежа*, и имеют фиксированную номинальную стоимость. Однако реальное выполнение деньгами этой функции имеет свои ограничения. Если номинальная стоимость денег фиксирована, то реальная их стоимость (покупательная способность) может меняться. Прежде всего, она зависит от цен на товары и услуги:

$$Z = 1 : P,$$

где Z - покупательная способность денег; P - цены.

Так, в условиях инфляции реальная стоимость денег резко падает и сохранение богатства в виде денег теряет экономический смысл. Начинается погоня за менее ликвидными или вообще неликвидными, но реальными ценностями: идет скупка земельных участков, недвижимости, произведений искусства и т. д.

Кроме того, сохранение богатства в виде наличных денег может привести к так называемым «вменным издержкам», или «издержкам упущенных возможностей», поскольку сохранение богатства в виде денег не приносит их владельцу процентного дохода за период хранения (по сравнению, например, с богатством в виде недвижимости, когда владелец дома, сдав его в аренду, получает доход в виде арендной платы и т. п.). Деньги просто лежащие в запасе, при росте цен обесцениваются. Кроме того, деньги в запасе требуют некоторых затрат на обслуживание. Просто лежащие деньги не позволяют получить по ним доход.

Деньги как средство платежа. Назначение функции.

Денежные средства используются:

- для погашения разных денежных обязательств;
- для контроля за распределением валового национально-

го продукта.

Существуют различные денежные обязательства:

- по оплате труда, выплате пенсий и т. д.;
- долговые обязательства;
- страховые обязательства;
- вытекающие из решений административно-судебных

органов.

При выплате заработной платы, стипендий и т. д. возникают денежные обязательства государства или негосударственных структур по отношению к населению.

Контроль за производством и распределением общественно-го продукта при помощи денег осуществляется финансовыми и банковскими органами в процессе функционирования, финансирования и кредитования экономики, в процессе расчетно-кассового обслуживания предприятий.

Функцию *мировых денег* выполняют деньги, признанные всеобщим (в рамках мирового хозяйства) средством выражения стоимости, всеобщим платежным и покупательным средством. Ныне мировое сообщество признало таковыми т.н. «резервные валюты»: доллар США, евро, английский фунт, японская йена и др.

Наиболее популярна в современных условиях **количественная теория денег**. Она возникла в конце XVII - начале XVIII вв. и нашла свое развитие в трудах Д. Локка (1632-1704), Ш. Монтескье (1689-1755), Д. Юма (1711-1776) эта теория претерпела существенную трансформацию и стала особенно востребованной в середине XX в. Ее важнейшие положения сводятся к обоснованию зависимости количества денег в обращении от уровня цен на товары и услуги. Стоимость денег определяется их количеством, находящимся в обращении. Сторонники количественной теории считали стоимость денег фиктивной величиной. Отсюда делался определяющий вывод, что деньги не могут иметь своей внутренней стоимости. Поэтому деньгами могут быть любые предметы (вещи), которые будут удобным средством в процессе товарного обращения. Ее «ренессанс» связан с работами И. Фишера (1867-1947). Серьезное развитие она получила в трудах Лауреата Нобелевской премии М. Фридмана, Дж. Патинкина, Э. Фелпса.

Как мы видим, постулаты количественной теории существенно отличаются от марксистских.

Во-первых, количественники сущность денег связывают с их покупательной их способностью. Причину изменения этой способности они видят в изменении стоимости товаров, деньги же, как счетный инструмент, должны лишь выражать эти изменения, деньги, по их мнению, не могут иметь абсолютную внутреннюю стоимость. Стоимость денег всегда относительна. «Революция цен», происшедшая в Европе в XVI-XVII вв. подтвердила выводы количественников. Ввоз в Европу дешевого американского золота и серебра сломал привычные цен-

ностные ориентиры, снижая стоимость денег и повышая уровень товарных цен.

Во-вторых, представители количественной теории несколько иначе, чем марксисты, рассматривали функции денег. Они выделяли только три функции: средство обмена, единица выражения стоимости и средство сохранения стоимости.

Возникает вопрос: какая теория полнее и точнее обосновывает природу денег? Чтобы определенно на него ответить, надо обратиться к содержанию понятия «денежная система».

- **Понятие денежной системы**

Денежная система - это форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством. Денежные системы сформировались в XVI-XVII вв., хотя отдельные их элементы появились в более ранний период. В денежных системах по мере их развития происходили существенные изменения.

Тип денежной системы зависит от того, в какой форме функционируют деньги. В связи с этим выделяют два типа денежных систем:

- система металлического обращения, при которой денежный товар непосредственно обращается и выполняет все функции денег, а кредитные деньги размениваются на металл;
- система обращения кредитных и бумажных денег, при которых золото вытеснено из обращения.

Понятие «денежной системы» включает в себя следующие *элементы*: денежную единицу; масштаб цен; виды денег; эмиссионную систему; государственный или кредитный аппарат.

Денежная единица - это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров.

Эмиссионная система в развитых странах означает выпуск банковских билетов Центральным банком, а казначейских билетов и монет - казначейством в соответствии с законодательно установленным эмиссионным правом.

Характерными чертами современных денежных систем являются:

- отмена официального золотого содержания и обеспечения размена банкнот на золото;
- переход к неразменным на золото кредитным деньгам, которые перерождаются в бумажные деньги;

- выпуск денег в обращение не только в порядке банковского кредитования хозяйства, но и в значительной мере для перекрытия расходов государства (в основном выпуск государственных ценных бумаг).

Металлическая система в свою очередь делится на *две системы*: биметаллизма и монометаллизма. Система биметаллизма предусматривала наличие двух металлов в качестве денег: золота и серебра. Эта система денежного обращения господствовала в Европе в XVI-XVIII вв. С течением времени биметаллизм уступил дорогу золотому монометаллизму, который господствовал в течение XIX в. и в начале XX в. стал уступать дорогу более прогрессивной, более эффективной бумажно-денежной системе.

Говоря о сущности и развитии денежных систем, необходимо подчеркнуть, что та или иная денежная система - продукт длительной исторической эволюции. Вместе с тем их содержание и природа должны быть объяснены с соответствующих теоретических позиций. Металлическая система, и в частности, монометаллизм лучше всего может быть объяснен с позиций марксистской теории денег. Именно марксизм рассматривает природу денег как разновидность товара. Золото, лежащее в основе денежного обращения, связывает стоимость сравниваемых в обмене товаров через определенное количество труда, затраченного на производство золота. Марксова теория хорошо объясняет природу денежного обращения, основанного на свободном размере бумажно-денежной массы на соответствующее количество благородного металла. Эта денежная система - золотой стандарт - господствовала в условиях капитализма свободной конкуренции.

Переход капитализма в более зрелую стадию развития обусловил отказ от свободной конкуренции как господствующей формы экономических отношений. Диктат монополий и возрастающая роль государства существенно изменили облик капитализма в начале и середине XX в. Соответственно изменялись принципы денежного обращения. Золото постепенно утрачивало денежные функции, заменялся благородный металл бумажно-денежной массой. Современное денежное обращение основано на использовании таких средств, которые сами стоимостью в сущности не обладали. Исторически бумажное обращение заменило металлическое как более удобное и дешевое. Деньги приобрели кредитную природу. Природу кредитных денег полнее всего характеризует **количественная теория**

денег. Известный американский ученый, лауреат Нобелевской премии в области экономики П. Самуэлсон писал, что эпоху товарных денег закономерно сменила эпоха бумажных денег. Представители современной линии количественной теории предлагают рассматривать деньги как стандартное средство обмена. Поэтому денежные функции может выполнять долговая расписка (вексель), государственные облигации, банковские счета, записи в бухгалтерских книгах и электронные носители. В любом случае банкнота (кредитный билет Центробанка) или другие виды денег никак не связаны с наличием золота. В современном денежном обращении деньги есть простые инструменты подсчета стоимости сравнимых товаров. Это сравнение происходит не через стоимость денег, а через стоимость товаров. Данное положение подтверждает мнение приверженцев количественной теории, что роль денег может выполнять любая вещь лишь бы она выполняла три основные функции: средства обмена, средства выражения стоимости и средства сохранения стоимости (накопления).

Мы видим, что количественная теория признает только 3, а не 5 функций. Функции средства платежа и мировых денег она не отвергает, а считает их производным от трех первых. В отличие от марксистов количественная теория по-другому понимает содержание первых трех функций.

Если у марксистов основной функцией признается мера стоимости, то у количественников - **средство обращения**. Средством обращения, как мы уже поняли, может быть любая вещь, которая признается участниками обмена в качестве инструмента соизмерения стоимостей товаров. Она выступает универсальным средством обмена, ибо каждый человек, продавший за деньги какой-либо товар, может купить на эти деньги также любой товар. Денежное посредничество делает обмен более эффективным. В отличие от бартерного обмена, когда меняются друг на друга каких-то два товара, обмен с помощью денег является более эффективным. Денежная форма обмена требует меньше затрат, чем бартер. Использование денег позволяет участникам обмена осуществлять неограниченный выбор типов товара, выбор места и времени покупки, а также партнера для сделки.

Деньги как мера стоимости понимаются количественной теорией как средство сравнения стоимостей обмениваемых товаров. Однако в отличие от марксистов здесь деньги не имеют собственной стоимости. Они лишь знак стоимости. Выражая цены в рублях или долларах, мы таким образом сопоставляем стоимости различных товаров. Для технического выполнения

указанной функции эмитент денежной массы (как правило, Центральный банк) устанавливает масштаб цен. В условиях металлического обращения за базу цены принималось некоторое весовое количество золота. Например, 1 рубль по курсу 1961 г. оценивался в 0,987412 г золота. В современных условиях золотое содержание как базы величины стоимости потеряло смысл. Национальные масштабы цен соотносятся друг с другом без посредства золота. Сегодня национальные меры стоимости приравниваются к доллару США, как наиболее устойчивой и распространенной денежной единицы.

Деньги как средство накопления количественная теория рассматривает гораздо шире и полнее, чем марксистская. В данной функции деньги рассматриваются как воплощение богатства. Но богатство необходимо сохранить, поскольку оно подвержено обесценению под воздействием **инфляции**. Поэтому более надежным средством воплощения богатства, чем банкнота, будет финансовый актив, приносящий доход. Прежде всего, это ценные бумаги (акции, облигации). В этом отношении владелец денежного богатства должен выбрать для себя наиболее **ликвидную** форму выражения своего богатства. **Ликвидность** - свойство денег (финансового актива) как легко реализуемого платежного средства. Ликвидное средство - значит наиболее быстро и легко реализуемое. Поэтому, если нет большой инфляции, то наличные банкноты могут расцениваться как наиболее ликвидный актив.

§ 2. Спрос на деньги и денежное предложение. Равновесие денежного рынка

Продолжая разговор о деньгах, мы должны рассматривать их как товар, который продается и покупается на рынке. Поэтому уместно выяснить, что собой представляет **спрос** на деньги? Спрос на деньги существует потому, что люди хотят приобрести определенные блага (товары). Эти товары надо купить за деньги. Количественное выражение спроса опирается на уравнение денежного обращения, которое сформулировал американский экономист И. Фишер:

где M - масса денег в обращении; V - скорость оборота денег;

P - средняя цена товаров и услуг; Q - количество проданных товаров или услуг.

В уравнении показано, что количество денег, необходимое для обращения, умноженное на число их оборотов в год равно объему ВВП.

Преобразуя уравнение И. Фишера, получим:

$$V = \frac{PQ}{M}, \quad \frac{M}{PQ} = \frac{1}{V}.$$

Полученное уравнение показывает, что отношение количества денег, находящихся в обращении, к номинальному доходу есть величина обратная скорости обращения денег. Умножив обе части уравнения на PQ , получим:

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

Количество денег в обращении равно отношению номинального дохода (ВВП) к скорости обращения денег. Если мы M заменим на MD - величину спроса на деньги, то количество денег, которое требуется экономическим агентам (фирмам, частным лицам), будет равно:

$$MD = \frac{PQ}{V}$$

Следовательно, величина спроса на деньги зависит от:

а) абсолютного уровня цен. Чем выше цены, тем больше требуется денег в обращении;

б) от уровня реального объема производства. По мере роста объема производства растут реальные доходы, что подразумевают и рост спроса на деньги;

в) от скорости оборота денег в обращении. Все параметры, влияющие на скорость обращения денег, будут влиять и на спрос на деньги.

Теория спроса на деньги развивалась в трудах видных экономистов XX в. Серьезный вклад в денежную теорию внес Д.М. Кейнс. Он разделил спрос на деньги на *два вида*: спрос на деньги для сделок (торговых операций) и спрос на деньги как финансовый актив, который приносит доход. Д.М. Кейнс считал норму процента (цена капитального ресурса) как опреде-

ляющий фактор спроса на деньги. Рассматривая деньги как одну из форм богатства, он утверждал, что часть активов, которую хозяйствующие субъекты хотят сохранить в форме денег, зависит от степени их ликвидности.

Согласно этой теории, существует обратная связь между величиной спроса на деньги и нормой процента. Хозяйственные агенты держат часть богатства в ликвидной форме, если они считают, что иная форма богатства может быть сопряжена со значительным риском или может принести потери. Вместе с тем, наличные деньги не приносят того дохода, который хозяйственные агенты получают от хранения богатства в виде банковских депозитов или облигаций, приносящих проценты. Так как ставка процента становится в данном случае альтернативными издержками хранения богатства в виде наличных денег, более высокая ставка процента понижает спрос на деньги, а низкая ставка процента - повышает.

Функция спроса на деньги предстает в виде:

$$(M/P)^d = L(r, Y),$$

где r — ставка процента; Y — доход.

Величина спроса на деньги прямо пропорциональна доходу и обратно пропорциональна ставке процента.

В графическом отображении этой функции кривая спроса на деньги будет иметь отрицательный наклон, причем наклон будет возрастать по мере уменьшения ставки процента при заданном уровне дохода. При увеличении дохода кривая спроса на деньги сдвинется вправо-вверх, а при уменьшении — соответственно влево-вниз.

Итак, спрос на деньги как средство обращения определяется уровнем денежного, или номинального, ВНП (прямо пропорционально). Чем больше доход в обществе, чем больше совершается сделок, чем выше уровень цен, тем больше потребуется денег для совершения экономических сделок в рамках национальной экономики.

С определенным упрощением можно сказать, что операционный спрос на деньги не зависит от ставки процента, и тогда график спроса на деньги для сделок будет выглядеть следующим образом (рис. 14.1).

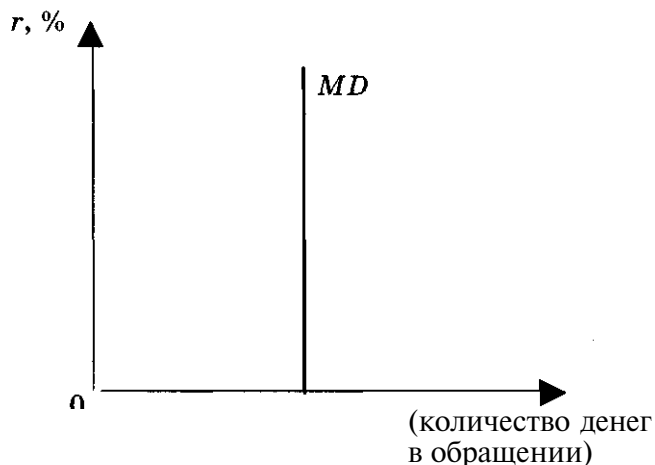


Рис. 14.1. Операционный спрос на деньги

Спрос на деньги как средство сохранения стоимости зависит от величины номинальной ставки процента (обратно пропорционально), поскольку, как подчеркивалось ранее, при владении деньгами в форме наличности и чековых вкладов, не приносящих владельцу процентов, возникают определенные вмененные (альтернативные) издержки по сравнению с использованием сбережений в виде ценных бумаг.

Распределение финансовых активов, например, на наличные деньги и облигации, зависит от величины ставки процента: чем она выше, тем ниже курс ценных бумаг и выше спрос на них, тем ниже спрос на наличные деньги (ниже спекулятивный спрос), и наоборот (рис. 14.2).

Итак, общий спрос на деньги зависит от номинальной ставки процента и объема номинального ВНП.

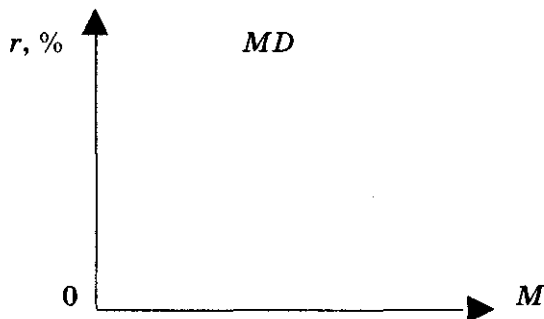


Рис. 14.2. Спрос на деньги как на активы

График общего спроса на деньги будет выглядеть следующим образом.

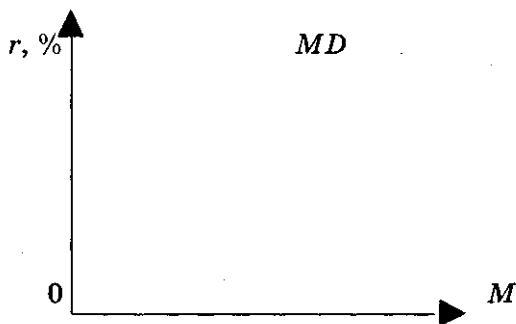


Рис. 14.3. Общий спрос на деньги

На рис. 14.3 номинальная процентная ставка — на вертикальной оси, общий спрос на деньги — на горизонтальной оси. Функциональная зависимость этих параметров даст совокупность кривых, каждая из которых соответствует определенному уровню номинального ВВП. Перемещения вдоль кривой показывают изменения процентной ставки. Причем при высоких процентных ставках кривая становится почти вертикальной, поскольку все сбережения вкладываются, в этой ситуации, в ценные бумаги, а спрос на деньги ограничивается операционным спросом и уже не снижается при дальнейшем росте процента.

Серьезный вклад в развитие современной денежной теории внесли представители монетаристского направления (М. Фридмэн, Д. Патинкин, Э. Фелпс). В отличие от Д. Кейнса монетаристы рассматривали деньги в более широком ассортименте активов. Они отвергали разделение спроса на деньги для сделок и для активов, предлагали оценивать спрос с учетом адаптивных ожиданий и наличия инфляции. М. Фридмэн предложил новую интерпретацию уравнения денежного обращения:

$$M \cdot V = P \cdot Y,$$

где Y - величина (норма) дохода от активов.

В этой связи функцию спроса на деньги можно выразить:

$$MD = f(y, r, h),$$

где y - номинальный доход от активов; r - ожидаемая реальная ставка процента; h - ожидаемый темп инфляции.

Предложение денег - это фактический объем денежной массы, обращающейся на рынке. Для обеспечения экономической стабильности важен постоянный контроль за количеством денег, пущенных в обращение. Как известно, государство в лице центрального банка является эмитентом денежной массы. Казалось, контроль за объемом выпускаемых денег наладить относительно несложно. Но это только на первый взгляд. Ведь к банкнотам (наличная масса) мы должны прибавить безналичную массу денег (деньги на банковских счетах, счетов до востребования, чеки и карточки и т. д., а также ценные бумаги государства, акции и облигации компаний и фирм). Все это заставляет нас рассматривать деньги в широком смысле как совокупность их отдельных форм или **денежных агрегатов**.

Под «денежным агрегатом» понимается любая из нескольких денежных форм (активов) служащих конкретным выражением денежной массы. Денежные агрегаты классифицируются в зависимости от степени ликвидности денежных активов.

Кроме данной категории, существует также понятие «денежной базы». К денежной базе относится сумма:

- наличных денег в обращении, в том числе в нефинансовом секторе и в кассах коммерческих банков;
- обязательных резервов коммерческих банков в Банке России;
- средств коммерческих банков на корреспондентских счетах в Центральном банке.

• **Структура денежной массы**

Всю денежную массу можно представить как совокупность денежных агрегатов. Общепринятая практика определения денежных агрегатов следующая: при построении этих агрегатов каждая последующая величина возрастает на предыдущую.

Известны следующие денежные агрегаты:

M_0 — наличные деньги;

M_1 — сюда включаются наличные деньги (M_0), остатки средств на расчетных, текущих счетах, счета до востребования, другие чековые вклады, дорожные чеки, иногда — кредитные карточки;

M_2 — состоит из M_1 плюс срочные вклады небольших размеров и другие легколиквидные сбережения (т.е. сбережения, легко обратимые в наличные деньги);

M_3 — состоит из M_2 плюс срочные вклады крупных размеров;

М4 — включает М3 плюс депозитные сертификаты крупных коммерческих банков.

В США для определения денежной массы используется четыре денежных агрегата, в Японии и Германии — три, в Англии и Франции — два.

Для расчета совокупной денежной массы в РФ предусмотрены следующие денежные агрегаты, установленные ЦБРФ:

МО — наличные деньги;

М1 — равен агрегату МО плюс расчетные, текущие и прочие счета, вклады в коммерческих банках, депозиты до востребования;

М2 — состоит из М1 плюс срочные вклады;

М3 — включает М2 плюс депозитные сертификаты и облигации государственных займов.

Предложение денег представлено в конкретной величине денежного оборота.

Денежный оборот — это движение денег в наличной и безналичной формах, обслуживающее реализацию товаров, а также нетоварные платежи и расчеты в хозяйстве. Соответственно в рамках денежного оборота различают налично-денежное обращение и движение денег в безналичной форме.

Налично-денежное обращение представляет собой движение наличных денег в виде банкнот, разменных монет и бумажных денег (казначейских билетов). Безналичный оборот — движение средств на счетах клиентов.

Формы безналичных расчетов могут быть самыми разнообразными. Они зависят от исторических и экономических особенностей отдельных стран, специфики кредитной системы, степени развития электронных средств связи, компьютеризации банковского дела. Наиболее распространены чеки, аккредитивы, кредитные карточки, электронные переводы, жироприказы, векселя, сертификаты, в России плюс ко всему платежные поручения и платежные требования-поручения.

Безналичное обращение доминирует, обуславливая все большую дематериализацию денежного обращения. Причинами этого являются:

- 1) сокращение издержек обращения;
- 2) ускорение денежного оборота;
- 3) удобство безналичных расчетов.

Однако, в некоторых сферах экономической жизни наличные деньги сохраняют свое значение.

Во-первых, в сделках, где одной из сторон является население.

Например, в Российской Федерации очень незначительная часть населения пользуется безналичными расчетами, хотя для стран с развитой рыночной экономикой ситуация кардинально меняется (например, в США заработную плату наличными получают не более 3% занятого населения).

Во-вторых, в условиях кризисных потрясений большинство экономических агентов стремятся обладать наличностью.

В-третьих, налично-денежный оборот трудно контролировать. Он может выступать средством уклонения от налогов и прочих незаконных действий.

Между налично-денежным и безналичным обращением существует взаимосвязь: деньги постоянно переходят из одной в другую сферу денежного обращения. Очевидно, что именно наличность обеспечивает человеку удобство, связанное с тем, что необходимые для покупки средства лежат у него в кармане, и ему нет необходимости при каждой покупке ходить в банк.

Однако хранение денег в виде наличности лишает человека возможности получать проценты по вкладу. Следовательно, надо взвесить преимущества и недостатки наличных денег и решить, сколько же наличных денег надо иметь на руках, а сколько — положить в банк.

Модель управления наличной денежной массой была разработана в 50-х годах американскими экономистами У. Баумо-лем и Дж. Тобином и получила название «модель Баумоля-Тобина». Согласно этой модели можно определить оптимальное число посещений банка или оптимальную сумму наличных денег, исходя из соотношения убытков в виде неполученного на эту сумму банковского процента и стоимостной оценки экономии времени от более редких походов в банк.

Предположим, что вы решили израсходовать за год U денежных единиц. При допущении постоянства цен у вас есть несколько вариантов поведения:

1) снять всю сумму в U денежных единиц со счета и держать ее в виде наличных денег на руках в течение всего года;

2) снимать сумму в U денежных единиц со счета частями в течение года.

Какой вариант вы предпочтете?

Очевидно, *в первом варианте* значительными будут потери в виде неполученного процента по вкладам, в то же время, *во втором варианте* при посещении банка более одного раза возрастают издержки, связанные с самим посещением банка (дорога в банк и обратно, потеря времени на стояние в возможной

очереди в банке и т.п.), что получило название «издержки стоптанных башмаков».

Если вы выбираете второй вариант, то возникает вопрос об оптимальном среднем количестве наличных денег на руках и оптимальном числе посещений банка.

Среднее количество наличных денег на руках в первом варианте в течение года будет $Y : 2$ (Y ден. ед. в начале года, 0 — в конце года), количество посещений банка — одно. Если вы два раза в год посетите банк и снимете сумму в $Y / 2$ ден. ед. два раза, то среднее количество денег на руках в течение года будет $Y / 4$ ($Y / 2$ — в начале года и 0 — в конце года). Если вы четыре раза посетите банк и снимете сумму в $Y / 4$ ден. ед. четыре раза в год, то среднее количество наличных денег на руках в течение года будет $Y / 8$ и т.п. При N походах в банк и снятии каждой раз сумм в Y / N ден. ед. среднее количество наличных денег на руках в течение года будет $Y / 2N$ ден. ед.

Чем меньше будет сумма в $Y / 2N$ ден. ед., тем меньше будут потери в виде недополученного процента по возможному вкладу, но тем больше будут издержки, связанные с посещением банка.

Как выбирается оптимальное число посещений банка (N^*)?

Пусть «издержки стоптанных башмаков» на одно посещение банка составят F ден. ед., а ставка процента по вкладу — I , тогда потери в виде недополученного процента по вкладу будут равны произведению средней величины наличных денег на руках в течение года на процентную ставку: $Y / 2N \cdot I$. Общая сумма издержек на посещение банка — $F \cdot N$. Тогда совокупные издержки будут равны:

$$C = Y / 2N \cdot I + FN.$$

Как только издержки на посещение банка (FN) начинают превышать сумму недополученных процентов ($Y / 2N \cdot I$), совокупные издержки (C) возрастают.

При $N = N^*$ кривая издержек на посещение банка и кривая недополученных процентов пересекаются в точке B , где издержки на посещение банка и издержки, связанные с недополученным процентом, равны:

$$FN^* = 2N^* \cdot I.$$

Отсюда:

$$N^* = \sqrt{iY / 2F}.$$

При $N = N^*$ средняя сумма наличных денег на руках в течение года составит:

$$M = Y / 2N^* = Y / (2 \sqrt{Yi / 2F})/.$$

Упрощая это выражение, получаем:

$$M^2 = Y^2 \cdot 2F / 4Yi = YF / 2i \rightarrow \sqrt{M} = YF / 2i/.$$

Следовательно, население имеет наличных денег на руках тем больше, чем выше издержки, связанные с посещением банка (F), чем больше сумма, которую человек запланировал потратить в течение года (Y), и чем меньше процентная ставка (i).

Модель Баумоля-Тобина можно использовать также при наборе оптимального варианта распределения богатства на активы в денежной форме и на неденежные активы в форме акций и облигаций. В этом случае i — разность доходов от хранения богатства в виде денежных и неденежных активов, а F — затраты на преобразование неденежных активов в денежные (например, затраты на брокерские услуги), а N — количество преобразований в год.

Кроме того, модель Баумоля-Тобина показывает, что спрос на наличные деньги прямо пропорционален (Y) и обратно пропорционален ставке процента (i).

Взаимодействие денежного спроса и предложения денег должны формировать, как в любой рыночной ситуации, условия для равновесия. Денежный рынок — это огромная совокупность банков, финансовых компаний, деловых фирм и частных потребителей, обеспечивающая необходимые пропорции спроса и предложения.

Равновесие на денежном рынке является подвижным, т.е. он постоянно меняется под воздействием ряда факторов.

Представим, что меняется предложение денег, а спрос на деньги остается постоянным.

Если предложение денег выросло, то:

- 1) линия предложения денег перемещается вправо;
- 2) происходит движение вдоль кривой спроса вправо-вниз до точки E_1 ;
- 3) ставка процента снижается.

При увеличении предложения денег возникает их кратковременный избыток. Люди стремятся уменьшить количество своих денежных запасов путем покупки других финансовых активов (например, облигаций). Спрос на них растет, цены соответственно увеличиваются. Процентная ставка, или альтернативная стоимость хранения не приносящих процентов, денег падает. Поскольку ликвидность становится менее дорогой, население и фирмы постепенно увеличивают количество наличности и чековых вкладов, которые они готовы держать на руках, и восстанавливается равновесие на денежном рынке при большем предложении денег и меньшем проценте.

При уменьшении предложения денег равновесие на денежном рынке восстанавливается при меньшем, чем первоначальное, количестве денег в обращении и большей, чем первоначальная, ставке процента.

Предположим теперь, что меняется спрос на деньги, а предложение остается неизменным.

Если спрос на деньги вырос, то:

- 1) кривая спроса на деньги сдвинется вправо вверх;
- 2) процентная ставка повышается.

При уменьшении спроса на деньги будут происходить обратные явления.

Пусть спрос на деньги возрос вследствие роста номинального ВВП, т. е. население и фирмы предпочитают держать свои активы в денежной форме. Но при неизменном предложении денег равновесие может установиться только при росте «цены» денег (номинальной ставке процента).

При уменьшении спроса на деньги и неизменном предложении равновесие на денежном рынке устанавливается при более низкой, чем первоначальная, ставке процента.

Следует заметить, что в зависимости от причин, вызвавших изменение спроса на деньги, могут меняться цели денежно-кредитной политики (жесткая или гибкая денежно-кредитная политика или выбор такого варианта монетарной политики, при которой допускается свободное колебание массы денег в обращении и процентной ставки).

1. Если изменения в спросе на деньги будут вызваны циклическими изменениями и он нежелателен, то с помощью денежно-кредитной политики можно «сгладить» эти изменения. В случае циклического «перегрева» экономики возможно повышение процентных ставок. Следствием роста нормы процента будет снижение деловой активности. И наоборот, в случае

циклического спада — следует добиться снижения нормы процента и тем самым — повышения деловой активности за счет увеличения инвестиционного спроса.

2. Если же сдвиг в спросе на деньги вызван исключительно ростом цен, то любое увеличение денежного предложения будет «раскручивать» инфляционную спираль. Целью денежно-кредитной политики в этом случае будет поддержание денежной массы, находящейся в обращении, на определенном фиксированном уровне. Графически денежное предложение в данном случае будет отображаться вертикальной прямой.

§ 3. Сущность кредита.

Банковская система и принципы ее построения

Кредит как понятие связано непосредственно с денежными функциями, в частности, с функцией средства платежа. Кредит означает предоставление денег в долг на условиях возвратности и платности.

Кредитные отношения порождены необходимостью бесперебойного осуществления субъектами тех или иных экономических функций в условиях временного отсутствия денег. Если у плательщика денег в данный момент нет, то поставщик товара может предложить ему написать расписку (долговое обязательство), которое плательщик должен погасить через определенное время. Отсюда семантика содержания слова «кредит» — *credo* - по латыни «верю» или «доверяю». Содержание кредитных отношений связано с действиями между кредитором и дебитором по поводу использования денежной стоимости, выданной в ссуду (кредит).

Ссудный капитал — это денежный капитал, предоставляемый в ссуду собственником на условиях возвратности за плату в виде процентов. Это особая историческая форма капитала. Качественное его отличие от денежного в том, что ссудный капитал — это одна из форм самовозрастающей стоимости, в то время как деньги сами по себе прироста не дают.

Ресурсами ссудного капитала являются:

- денежные резервы (временно свободные денежные средства), высвобождаемые в процессе кругооборота фондов предприятий;
- денежные резервы в виде специальных фондов (амортизационный фонд);
- государственные денежные резервы;

- денежные ресурсы населения;
- эмиссия денежных знаков в соответствии с потребностями товарооборота.

Возможность возникновения и развития кредита связаны с кругооборотом и оборотом капитала. В процессе движения основного и оборотного капитала происходит высвобождение ресурсов или денежного капитала, высвобождающегося в процессе кругооборота промышленного и торгового капитала.

Возникновение временно свободных средств является объективной необходимостью. Но празднующие временно свободные средства вступают в противоречие с необходимостью эффективного использования средств в рыночной экономике. Это противоречие разрешается посредством кредита, т. е. временно высвобождающийся денежный капитал передается в ссуду. Возможность разрешения данного противоречия связана с тем, что на другом полюсе возникает потребность в средствах труда и достаточно крупных единовременных вложениях. У одних субъектов появляется временный избыток средств, у других ощущается их недостаток.

Для того чтобы возможность кредита стала реальностью, необходимы определенные условия:

- участники кредитной сделки должны выступать как субъекты, материально гарантирующие выполнения обязательств, вытекающих из их экономических связей;
- кредит становится необходимым и возможным, если происходит совпадение интересов кредитора и заемщика.

Таким образом, необходимость кредита вызывается:

- необходимостью преодоления противоречий между постоянным образованием резервов у отдельных хозяйствующих субъектов и эффективным использованием их для нужд воспроизводства;
- в условиях макроэкономики — необходимостью обеспечения непрерывности кругооборота капитала в условиях функционирования отраслей с различной длительностью кругооборота;
- необходимостью создания средств обращения и развития платежей, основанных на кредитном характере эмитирования знаков и безналичных средств (какие деньги в кармане);
- необходимостью управления фирмами на коммерческой основе, в процессе деятельности которых возникает или временная потребность в дополнительных ресурсах, или, наоборот, временно высвобождаются денежные ресурсы. Кредит позво-

ляет гибко регулировать эти колебания и обеспечивать нормальную работу хозяйствующих субъектов.

Вопрос о функциях кредита рассматривается различными экономистами по-разному.

Называются следующие функции кредита:

- мобилизация временно свободных денежных средств;
- распределение временно свободных денежных средств;
- экономия наличных денег;
- выделение процента;
- создание кредитных орудий обращения;
- осуществление контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия;
- экономия издержек обращения;
- ускорение концентрации капитала;
- обслуживание товарооборота;
- ускорение НТП.

Подводя итог, можно сказать, что большинством современных российских экономистов признаются перераспределительная и эмиссионная функции кредита.

Перераспределительная функция проявляется как при аккумуляции временно свободных средств, так и при их размещении, при котором хозяйствующие субъекты обеспечиваются необходимым оборотным капиталом и ресурсами для инвестиций.

Финансовый рынок является своеобразным насосом, перекачивающим временно свободные финансовые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности в другие. Кредит, таким образом, выступает в роли одного из регуляторов экономики, в значительной степени используемого государством. Однако в некоторых случаях кредит может стимулировать углубление диспропорций в структуре рынка. Например с помощью кредита может происходить перелив средств из сферы производства в сферу обращения. Этому способствует развитие кредитных организаций.

Вторая функция, которую признают практически все экономисты, — функция замещения действительных денег кредитными деньгами и кредитными операциями. Здесь деньги выполняют функцию платежного средства. Суть кредитной операции в том, что мы получаем ссуду на определенное время, а затем ее гасим (возвращаем).

Зачастую в качестве функции кредита называется контрольная функция, которая реализуется в процессе наблюдения

за деятельностью заемщиков и кредиторов, оценивающих кредитоспособность и платежеспособность хозяйствующих субъектов, контролирующих соблюдение принципов кредитования. Любой кредитор - банк, предприниматель или частное лицо - своеобразно, через ссуду, контролирует состояние дел заемщика, стремясь предотвратить невозврат долга и процентов по нему (предотвратить кредитный или процентный риск). Весь процесс кредитования построен на гражданском законодательстве, где, например, в Гражданском кодексе РФ (ГК РФ), дается характеристика договору займа, его форме, проценту по займу, а также кредиту, кредитному договору, его форме, вопросам отказа от предоставления или получения кредита. Форма кредита - внешнее конкретное проявление кредитных отношений. Классификацию форм кредита проводят по нескольким базовым признакам:

- по ссуженной стоимости (товарный или коммерческий кредит, денежный, смешанный);
- по виду кредитора и заемщика;
- иные признаки.

По характеру кредитора и заемщика реализуются в основном следующие *формы кредита*: коммерческий, банковский, потребительский, ипотечный, государственный, международный. Они отличаются друг от друга составом участников, объектом ссуд, динамикой, величиной процента и сферой функционирования. Всем им свойственны специфические формы отношений и методы кредитования.

Виды кредита — конкретное приложение кредита на практике, характеристика особых организационно-экономических признаков кредита. Классификация видов кредита выглядит следующим образом.

- По экономическому характеру объектов кредитования:
- на формирование оборотных средств предприятия;
 - на реконструкцию, модернизацию;
 - на неотложные нужды;
 - под товарно-материальные ценности (сырье и основные материалы, запасы, незавершенное производство), а также на временные нужды под сверхплановые запасы;
 - под затраты (сезонное производство, подготовка новых производств);
 - расчетные (в связи с отгрузкой готовой продукции, открытие аккредитива);
 - платежные кредиты (несвоевременное поступление средств за отгруженный товар);

- на распределительные операции (под покрытие временных разовых потребностей при отсутствии свободных денежных средств).

Виды кредита по срокам возврата.

По сроку возвратности кредит подразделяется на долгосрочный и краткосрочный. Долгосрочный кредит предоставляется на срок более 1 года и обслуживает движение основных фондов, главным образом их расширенное воспроизводство и капитальное строительство. Краткосрочный кредит в основном предоставляется на срок до 1 года включительно и обслуживает кругооборот оборотных средств, а также на нужды поддержания текущей ликвидности компаний или банков.

• **Кредитная система государства**

Сущность и функции кредита в его различных формах реализуются через кредитную систему. Традиционно кредитная система рассматривается в двух аспектах: функциональном и институциональном.

С точки зрения функционального аспекта, под «кредитной системой» понимается совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования, т. е. кредитная система представлена банковским, коммерческим, потребительским, государственным и международным кредитом.

С точки зрения институционального аспекта, кредитная система представляет собой совокупность кредитных институтов, создающих аккумулирующих и предоставляющих денежные средства в ссуду фирмам, компаниям, отдельным лицам.

Кредитный институт (банк) представляет собой юридическое лицо, которое для извлечения прибыли может осуществлять все или часть из следующих банковских операций:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады;
- размещение этих средств от своего имени и за свой счет;
- предоставление юридическим и физическим лицам кредитов;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению владельцев счетов;
- инкассация денежных документов, средств и кассовое обслуживание;
- операции банков с ценными бумагами;
- привлечение и размещение драгоценных металлов;
- выдача гарантий.

Банковское законодательство России¹ различает банки как классические кредитные организации, которые, прежде всего, имеют право осуществлять операции по привлечению средств на депозиты и предоставлять денежные средства в кредит. Банки отличаются от небанковских кредитных организаций тем, что они вправе осуществлять классические банковские операции: пассивные (по привлечению средств) и активные (по выдаче кредитов). Небанковские кредитные организации имеют права только на отдельные банковские операции. Кредитные организации могут также осуществлять различные виды сделок: факторинговые, трастовые и лизинговые операции², выдавать поручительства, сдавать в аренду сейфы, консультировать и заниматься иной деятельностью, кроме производственной, торговой, страховой.

Для решения совместных задач, не преследующих цели извлечения прибыли, кредитные организации могут образовывать союзы и ассоциации, а для совместного осуществления банковских операций — группы и холдинги. Кредитные организации осуществляют свою деятельность на основании действующего законодательства, своего устава и полученной лицензии, формируют свой уставной капитал не ниже определенного уровня.

Кредитные системы отдельных стран при всем их разнообразии имеют общие черты. Они складываются из банковской системы и совокупности так называемых «небанковских банков», т. е. небанковских кредитно-финансовых институтов, способных аккумулировать временно свободные средства и размещать их на условиях срочности, платности и возвратности. В мировой практике небанковские кредитно-финансовые учреждения представлены инвестиционными фондами, инвестиционными и страховыми компаниями, негосударственными пенсионными фондами, сберегательными кассами, ломбардами. Эти институты, формально не являясь банками, выполняют многие банковские операции и конкурируют с банками. Од-

¹ См. закон РФ «О банках и банковской деятельности», редакция 1999 г.

² *Факторинговые операции* - скупка векселей у поставщиков товаров на внешнем рынке фирмой-посредником.

Трастовые операции - доверительное управление средствами какого-либо лица или фирмы со стороны фирмы-посредника.

Лизинговые операции - долгосрочная аренда элементов основного капитала при посредничестве лизинговой компании, которая приобретает какой-либо товар и сдает его в аренду.

нако, несмотря на общие функции, выполняемые банками и другими финансовыми институтами, ядром кредитной системы государства остается банковская система.

• **Виды банковских систем**

В истории развития банковских систем различных стран известно несколько их видов:

- двухуровневая банковская система (Центральный банк и система коммерческих банков), что принято в РФ;
- централизованная монобанковская система;
- уникальная банковская система, представленная опытом развития банков в США¹.

В большинстве стран с рыночной экономикой существует двухуровневая структура банковской системы.

Первый уровень банковской системы образует Центральный банк страны. В России он выполняет следующие функции²:

- осуществляет эмиссию национальных денежных знаков, организует их обращение и изъятие из обращения, определяет стандарты и порядок ведения расчетов и платежей;
- проводит общий надзор за деятельностью кредитно-финансовых учреждений страны и исполнение финансового законодательства;
- предоставляет кредиты коммерческим банкам;
- управляет счетами правительства, осуществляет зарубежные финансовые операции;
- от имени правительства осуществляет регулирование банковской деятельности с помощью экономических нормативов, определяющих параметры ликвидности, рентабельности, прибыльности, надежности коммерческих банков.

В большинстве стран с рыночной экономикой и двухуровневой банковской системой функции Центральных банков в основном совпадают, но есть, естественно, и отличия. Так, например, во главе банковской системы Франции, которая характеризуется жестким банковским надзором и кредитным контролем, а также преобладанием государственных кредитных институтов, стоит Министерство финансов Франции. Центральный банк Франции — Банк Франции, наряду с двумя другими институтами (Национальный кредитный Совет и Ко-

¹ Уникальность банковской системы США определяется тем, что роль Центробанка выполняет 12 федеральных банков, образовавшие Федеральную резервную систему (ФРС).

² См. Закон РФ «О центральном банке России», редакция 2002 г.

миссия по банковскому контролю), которые осуществляют контроль за деятельностью коммерческих банков, также находится под руководством Министерства финансов.

В США, в отличие от других стран, действует своеобразная двухуровневая банковская система. Центральный банк представляет децентрализованная Федеральная Резервная Система (ФРС США). Ее возглавляют 12 федеральных резервных банков в различных регионах страны, задачей которых является контроль за деятельностью банков - членов ФРС и определение кардинальных направлений денежно-кредитной политики США. Членами ФРС являются 40% всех коммерческих банков. Остальные коммерческие банки работают «на свой страх и риск».

История развития банковского дела знает и такой тип банковской системы, как централизованная монобанковская. По этому типу была построена банковская система СССР и других социалистических стран.

Курс на развитие рыночных отношений потребовал создания качественно новой системы банков. Первый шаг к этому был сделан еще в середине 80-х годов, когда началось проведение банковской реформы, в результате которой были организованы крупные отраслевые специализированные банки: Госбанк СССР, Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк, Сбербанк и Внешэкономбанк. Однако реально такая реформа привела к тому, что монополия трех государственных банков была заменена монополией реорганизованных специализированных банков.

Первые коммерческие банки были созданы в августе 1988 г. После принятия закона СССР «О кооперации» в 1988г. объединениям кооперативов предоставлялось право создавать кооперативные банки. В конце 1988 г. было создано 25 кооперативных банков. В апреле 1989 г. было разрешено создание акционерных коммерческих банков и коммерческих банков на паевых началах.

Основными преимуществами создаваемых коммерческих банков по сравнению с государственными специализированными банками являлись предоставленная свобода в выборе методов ведения банковских операций и возможность привлечения клиентов на договорной основе.

В конце 1990 г. были приняты федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и «О банках и банковской деятельности». С принятием этих законов начался более интенсивный процесс организации новых коммерческих банков.

Перестройка банковской системы путем создания второго уровня в виде самостоятельных коммерческих банков была названа «реформой банковской системы начала 90-х годов». И если на начало 1990 г. было около 200 коммерческих банков, то к началу 1995 г. — уже 2,5 тысячи коммерческих банков. Для сравнения: в США, чтобы создать 1 тысячу банков, потребовалось около 80 лет (1781-1860 гг.).

• **Современная банковская система РФ и ее структура**

Современная банковская система России представлена двумя уровнями. В юридическом плане она базируется на Федеральном законе от 2 декабря 1990 г. «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (в редакции от 26.04.95 г. с последующими изменениями и дополнениями) и Федеральном законе от 3.02.96 г. «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР» (с последующими изменениями и дополнениями).

Эти российские законы кардинально преобразили существовавшую тогда кредитно-банковскую систему страны. Они создали твердую правовую основу для функционирования двухуровневой банковской системы рыночного типа.

Согласно законодательству, в России стало возможным создание банка на основе любой формы собственности, что и обеспечило ликвидацию государственной монополии на банковскую деятельность.

В соответствии с данными законами, кредитная организация - это юридическое лицо, которое имеет целью извлечение прибыли и на основе лицензии Банка России имеет право осуществлять банковские операции. Состав банковских операций также предусмотрен в Законе «О банках и банковской деятельности».

Кредитные организации делятся на банки и небанковские кредитные организации.

Банк — это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции:

- привлечение во вклады денежных средств юридических и физических лиц;
- кредитование юридических и физических лиц от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, срочности и платности;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

- покупка у юридических и физических лиц и продажа им иностранной валюты (наличной и на счетах);
- привлечение и размещение драгоценных металлов во вклады;
- финансирование капитальных вложений по поручению владельцев или распорядителей депозитов.

Четкое определение банка прежде всего характеризуется тем, что банк в совокупности осуществляет 3 типа важнейших операций: депозитная, кредитная, расчетные.

Небанковская кредитная организация — это кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные настоящим Федеральным законом. Допустимое сочетание банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливается Банком России.

Кредитные организации небанковского типа составляют важную часть денежно-кредитной инфраструктуры. Они имеют собственные цели и задачи функционирования. В макроэкономическом смысле небанковские организации, наряду с банками, призваны способствовать перетеканию финансовых средств из сбережений граждан и юридических лиц в инвестиции. Отметим следующие формы небанковских кредитных организаций:

1) банковские союзы, консорциумы, кредитные союзы, общества взаимного кредита. Задачами указанных организаций являются концентрация денежных ресурсов на какие-либо определенные цели, размещение полученных ресурсов среди конкретного круга пайщиков, участников. Если банки кредитуют практически любого платежеспособного клиента, то небанковские организации кредитуют только участников данного союза или пула. В этом состоит основное различие их деятельности по сравнению с деятельностью банка;

2) инвестиционные фонды, пенсионные фонды, кредитно-потребительские кооперативы. Эти организации призваны аккумулировать свободные денежные средства граждан и инвестировать их в развитие экономики. К сожалению, опыт России в части создания инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, в основном, негативный. Однако, это не значит, что указанные учреждения неэффективны. Опыт развитых стран, особенно опыт США, показывает сколь эффективно и надежно могут функционировать инвестиционные и пенсионные фонды. В США именно эти организации являются основными аккумуляторами денежных ресурсов, предназначенных на цели инвестирования;

3) расчетно-клиринговые центры, трастовые компании, лизинговые фирмы и др. Речь здесь идет об узко профессиональной специализации в осуществлении одной-двух операций. Их деятельность в полной мере отвечает задачам деятельности определенных элементов денежно-кредитной инфраструктуры.

Особую роль в двухуровневой банковской системе занимают **Центральный банк**. Он занимает верхний уровень системы и призван осуществлять регулирование и надзор за всеми участниками национальной банковской системы. Эти функции выполняются ими от имени государства. Но сам Центральный банк является независимым учреждением от деятельности государственных органов власти. Законодательство Российской Федерации гарантирует независимость Банка России.

Сам Банк России, по закону, независим от распорядительных и исполнительных органов государственной власти, подотчетен законодательной власти. В своей деятельности он руководствуется лишь Законами Российской Федерации и своим Уставом, является юридическим лицом, осуществляющим свои расходы за счет собственных доходов, и не отвечает по обязательствам Правительства, как и Правительство по обязательствам Банка России.

Он является не структурным подразделением Правительства Российской Федерации, а банковским учреждением, наделенным специальной компетенцией, поскольку осуществляемое Банком России управление кредитно-банковской системой представляет собой форму выражения самоуправления, саморегуляции этой системы. Таким образом, в кредитно-банковской системе Центральный банк есть тот элемент, который контролирует и регулирует деятельность остальных элементов, а регулирование посредством контроля и надзора есть одна из форм и методов управления.

Что же касается коммерческих банков и кредитных учреждений, то они формируют низший уровень банковской системы, являясь сердцевинной самой системы.

По видам собственности выделяются государственные, частные и смешанные банки.

В зависимости от организационно-правовой формы деятельности коммерческие банки бывают акционерными обществами, обществами с ограниченной ответственностью, коммандитными обществами, обществами со смешанным (иностранном) капиталом.

По территории деятельности банки делятся на республиканские и региональные, межрегиональные, местные, национальные, заграничные.

По степени независимости различают самостоятельные, дочерние, сателлиты (полностью зависимые), банки-агенты, связанные (участвующие в капитале друг друга) банки, банки-консорциумы.

По наличию филиалов: с филиалами и бесфилиальные.

По степени диверсификации капитала: однопрофильные (занимающиеся только банковскими операциями) и многопрофильные (участвующие в капиталах небанковских предприятий и организаций).

По видам осуществляемых операций различаются:

- собственно депозитные банки, занимающиеся приемом депозитов и выдачей краткосрочных кредитов;

- инвестиционные банки — кроме депозитных операций, они занимаются размещением собственных и заемных средств в ценные бумаги, выступают посредниками между предпринимателями, нуждающимися в средствах для средне- и долгосрочных вложений, и вкладчиками средств на длительный срок;

- ипотечные банки — подобно другим банкам, аккумулируют средства юридических и физических лиц путем выпуска акций и облигаций, но особенность этих банков в том, что они обеспечиваются недвижимостью, внесенной в банк в качестве уставного капитала и залога, что является одним из испытанных механизмов принятой в мире системы обеспечения гарантий возвратности кредита;

- сберегательные;

- универсальные.

Для российской банковской системы характерна в большей степени универсальность банков с точки зрения выполнения операций. Пока с большим трудом намечается линия на функциональную специализацию. Думаем, что формирование отдельных специализированных сегментов нашей банковской системы еще впереди.

§ 4. Коммерческий банк и его операции

Банк, действующий в условиях рынка, по внутренней логике той экономической системы, в которой он функционирует, является по сути своей коммерческим предприятием. Свою работу он

строит на основе рентабельности, извлечения дохода от каждой операции с учетом действия факторов риска. Банк можно рассматривать как коммерческое предприятие, занимающиеся куплей-продажей денег и расчетно-платежными операциями. Если это коммерческое предприятие, то главное в его деятельности - получение прибыли, реализация экономического интереса.

Необходимо перечислить некоторые важные **принципы** деятельности коммерческого банка, которые определяют его специфику.

Принцип самокупаемости и прибыльности, как уже было отмечено, определяет существо деятельности банка как агента рыночных отношений. Это понятно: банк как коммерческое предприятие должен быть самокупаем и приносить некоторый доход.

Принцип партнерства и забота о клиенте характеризует банк несколько иначе, уже не как коммерческое предприятие. Банк сотрудничает с себе подобными. Он должен уважать своих партнеров, те «правила игры», которые действуют в банковской системе. Для каждого банка успех его работы обеспечивает взаимодействие с клиентами. Поэтому так важна забота о клиенте, уважительное к нему отношение, ибо клиент для банка - это капитальная база деятельности.

Принцип взаимного сотрудничества и уважения общих правил очень важен в том смысле, что банки обеспечивают свой коммерческий успех только при соблюдении общих правил, действующих в банковской системе. Ведь, если один банк будет «расталкивать локтями» другие банки, то такое поведение приведет к краху как данный банк, так и всю банковскую систему.

Банк следует рассматривать с точки зрения микроэкономики как рыночного агента, действующего, прежде всего, с точки зрения своих интересов. С макроэкономической точки зрения банк - это частица общественного механизма распределения денежных средств, которая должна действовать в четком взаимодействии с другими банками, подчиняясь единым правилам и требованиям.

Поэтому достижение необходимого уровня рентабельности должно сочетаться с требованиями поддержания ликвидности и платежеспособности. Банк, предоставляющий слишком много ссуд, например, может оказаться неплатежеспособным. Ликвидность данного банка оказывается под угрозой. С точки зре-

ния поддержания определенного уровня ликвидности банка, важно также при выдаче ссуд с высоким уровнем риска одновременно увеличивать долю собственных средств в общем объеме ресурсов и т.п.

Логично предположить, что банки не могут отдавать займы все имеющиеся у них деньги вкладчиков, поскольку последние имеют право отозвать свои деньги в любой момент. Однако банковский опыт показывает, что банки не только могут предоставить в кредит почти все средства на депозитах, но и удовлетворить требования своих вкладчиков. Тем не менее, для обеспечения собственной безопасности банки должны оставить определенную фиксированную часть средств «незадействованной». Отношение между размером обязательных резервов, которые должны иметь коммерческие банки, и обязательствами по вкладам называется «нормой обязательных резервов». Эта норма устанавливается Центральным банком страны.

Обязательные резервы
коммерческого банка

Норма банковского резерва = $\frac{\text{Обязательства коммерческого банка по депозитам до востребования}}{\text{Обязательства коммерческого банка по депозитам до востребования}}$

В условиях рынка коммерческий банк является не только одним из видов коммерческих предприятий, но и выполняет важную роль финансового посредника в следующих областях:

- в области перераспределения временно свободных денежных средств юридических и физических лиц на основе срочности, платности и возвратности;

- при осуществлении платежей между хозяйствующими субъектами, когда особенно важна ответственность банков за своевременное и полное выполнение платежных поручений своих клиентов;

- при совершении операций с ценными бумагами, когда банк выступает в качестве инвестиционного брокера, инвестиционного консультанта, инвестиционной компании или фонда.

• Операции банка

Классическими операциями для банка являются: осуществление денежных расчетов, пассивные и активные операции.

Денежные расчеты в рамках национальной экономики могут иметь наличную и безналичную форму.

При безналичной форме расчетов проводятся записи по счетам в банках, когда деньги списываются со счета плательщика

и зачисляются на счет получателя. Естественно, что широкому распространению такой формы денежных расчетов может способствовать только разветвленная сеть банков. Государство обычно заинтересовано в организации и развитии безналичной формы расчетов, поскольку последняя приводит к существенной экономии издержек обращения и облегчает изучение и регулирование макроэкономических процессов.

Безналичные расчеты осуществляются по банковским счетам, которые открываются клиентам для хранения и перевода средств после представления соответствующих документов. Банковские счета могут быть следующих видов: расчетные счета (расчетные субсчета), текущие, депозитные, валютные.

Расчетные счета открываются всеми фирмами, независимо от формы организационно-правовой деятельности, действующими на принципах коммерческого расчета и имеющими статус юридического лица.

Текущие счета открываются обычно организациям и учреждениям, не занимающимся коммерческой деятельностью, либо нехозрасчетным подразделениям фирмы.

Депозитные счета открываются для хранения в течение определенного времени части средств предприятия.

Валютные счета служат базой для проведения безналичных расчетов в различной форме с инвалютой.

Традиционно банк рассматривается как учреждение, которое принимает вклады и выдает ссуды. Эти операции относятся либо к пассивным, либо к активным.

Пассивные операции банка — это операции по мобилизации средств. Средства, полученные в результате пассивных операций, являются основой дальнейшей банковской деятельности.

Активные операции банков — это операции по размещению средств, представленных клиентам в кредит.

Результатом проведения пассивных операций банка является формирование банковских ресурсов, которые отражаются в пассиве баланса банка. Источниками банковских ресурсов могут быть собственные, заемные и привлеченные средства. Основным источником формирования банковских ресурсов являются вклады клиентов (привлеченные средства).

Вклады клиентов или депозиты могут быть: *бессрочные* (до востребования), *срочные* (обязательства, имеющие определенный срок), *условные* (средства могут быть изъяты при наступлении заранее оговоренных условий).

Средства, хранящиеся на счетах до востребования, предназначены для осуществления текущих платежей. По этим счетам банки выплачивают крайне низкие проценты или не выплачивают проценты вообще. Это связано с тем, что депозиты до востребования практически не оставляют банкам возможности рефинансирования средств и использования их в течение длительного времени, а также с тем, что банки берут на себя работу по ведению расчетно-кассового обслуживания клиентов.

Другой вид депозита — срочные вклады, т.е. привлекаемые банком на определенный срок. По этим вкладам выплачиваются более высокие проценты, зависящие от срока вклада, поскольку банки могут более длительное время распоряжаться средствами вкладчика и имеют возможность реинвестировать их. Чаще всего на срочные вклады помещаются средства целевого назначения, например суммы, предназначенные для покупки оборудования через шесть месяцев.

Промежуточное положение между срочными и бессрочными депозитами занимает сберегательный вклад, открываемый с целью накопления или сохранения денежных сбережений (обычно это операции с населением).

Разновидностью срочных вкладов являются депозитные и сберегательные сертификаты. Под «сертификатом» понимается письменное свидетельство банка-эмитента (банка, выпустившего этот сертификат) о вкладе денежных средств. Сертификат удостоверяет право вкладчика или его правопреемника на получение по истечении определенного срока суммы вклада с процентами. Депозитный сертификат выдается только юридическим лицам, сберегательный — только физическим, проживающим на территории России. Это та самая сберкнижка, которая была у нас раньше.

К пассивным операциям коммерческого банка относятся кредиты, полученные от других банков, за счет которых образуются заемные кредитные ресурсы коммерческого банка. Объектами межбанковского кредита (МБК) являются свободные кредитные ресурсы устойчивых в финансовом отношении банков. Чтобы эти ресурсы приносили доход, банки размещают их в других банках-заемщиках. Сроки возвращения кредитных ресурсов колеблются от одного месяца до нескольких лет.

Источником кредитных ресурсов коммерческого банка могут быть и кредиты Центрального банка как кредитора «в последней инстанции». Центральный банк может проводить по отношению к коммерческим банкам либо политику кредитной

экспансии (направленную на расширение кредитных вложений), либо политику кредитной рестрикции (направленную на сокращение кредитных вложений).

Пассивные операции коммерческих банков связаны с формированием и развитием собственного капитала банка. К собственным средствам банков относятся уставный фонд, резервный фонд, другие фонды, образуемые за счет отчислений от прибыли банка, страховые резервы, а также не распределенная в течение года прибыль.

Банковские активы состоят из капитальных и текущих статей. Капитальные статьи активов — это земля, здания, принадлежащие банку; текущие — денежная наличность банков, учтенные векселя и другие краткосрочные обязательства, ссуды и инвестиции.

До 80% банковских активов приходится на учетно-ссудные или активные кредитные операции и операции с ценными бумагами.

Ссудные операции — кредитование предприятий и населения — относятся к традиционным видам банковских услуг. Не случайно банк называют «кредитным предприятием». Наибольшая часть активов банков по-прежнему помещена в кредитные операции.

Классификация банковских кредитов осуществляется по нескольким критериям: в зависимости от получателя, целей, сроков, обеспеченности и т. д.

Ссудные операции являются наиболее доходной статьей банковского бизнеса, но в каждой кредитной сделке для кредитора присутствует элемент риска: возможность невозврата ссуды, неуплаты процентов, нарушение сроков возврата кредита.

Наличие такого риска, его зависимость от различных факторов, связанных с деятельностью заемщика, предполагает осуществление банком обоснованной оценки кредитоспособности заемщика.

Традиционное представление о банке сводится к тому, что банк рассматривается как кредитный и расчетно-кассовый институт. Выполняя эти традиционные функции, банковская система опосредует процесс создания денег, эмитируя в процессе своей деятельности платежные средства.

Рассмотрим более подробно этот процесс, предполагая, что коммерческий банк получил депозиты путем вложения в него наличных денег. Именно такой вид вклада способствует уве-

личению совокупных резервов и общего количества депозитов всей банковской системы.

Предположим, что одна из фирм продала свои товары правительству, получив в оплату за них 100 ден. единиц. Фирма положила эти 100 ден. единиц в банк «А». Тогда при норме обязательного банковского резерва, например, в 20% банк может выдать ссуду другой фирме в размере избыточного резерва (избыточные резервы равны фактическим резервам минус обязательные резервы), т. е. на 80 ден. единиц. Одновременно с выдачей ссуды происходит образование нового депозита в банке, обслуживающем заемщика, и, соответственно, в рамках всей банковской системы. При этом количество денег в обращении увеличилось на 80 ден. единиц. Заемщик, получив 80 ден. единиц, покупает необходимые товары у третьей фирмы, которая кладет эти деньги на депозит в обслуживающем ее банке. Последний при норме обязательного резерва в 20% предоставит кредит четвертой фирме в размере избыточного резерва, т. е. в 64 ден. единицы ($80 - 80 \cdot 20 : 100$). При этом количество денег в обращении увеличится еще на 64 ден. единицы.

Суммируя названные выше перемещения, получим:

Вклады, ден. ед.	Резервы, ден. ед.	Ссуды, ден. ед.	Добавлено в денежное предложение, ден. ед.
100	20 16	80 64	80 64
			Всего: $100 + 80 + 64 = 244$

Но процесс создания банками денег на этом не заканчивается. Он будет продолжаться до тех пор, пока сумма потенциального кредита не приблизится к нулю.

Формализация описанного выше примера выглядит следующим образом: банк «А» привлек депозит в размере D_1 при норме обязательного резерва r и предоставил кредит в сумме:

$$K_1 = (D_1 - D_1 \cdot r : 100) = D_1 (1 - r : 100).$$

Появление нового депозита — $D_2 = K_1$ — в банковской системе предоставляет возможность выдать новый кредит на сумму:

$$\begin{aligned}
 K_2 &= (D_2 - D_2 \cdot r : 100) = D_1 (D_1 - D_1 \cdot r : 100) - \\
 &\quad - [(D_1 - D_1 \cdot r : 100) - (D_1 - D_1 \cdot r : 100)] = \\
 &= D_1(1 - r : 100) - [D_1 \cdot (1 - r : 100) \cdot r : 100].
 \end{aligned}$$

Затем появляется новый депозит: $D_3 = K_2$ и т. д.

Общая сумма кредитно-денежной эмиссии MD будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned}
 Md &= D_1 + D_1(1 - r : 100) + \\
 &+ [D_1(1 - r : 100) - D_1(1 - r : 100) \cdot r : 100] + \dots + n \text{ раз.}
 \end{aligned}$$

Или иначе:

$$\begin{aligned}
 Md &= D_1 + D_1(1 - r : 100) + \\
 &+ D_1(1 - r : 100)^2 + D_1(1 - r : 100)^3 + D_1(1 - r : 100)^n.
 \end{aligned}$$

Применив формулу суммы бесконечной геометрической прогрессии при знаменателе меньше единицы, получим сумму кредитно-денежной эмиссии банковской системы, выраженную следующим образом:

$$Md = D_1 : [1 - (1 - r : 100)] - D_1 \cdot 100 / r,$$

если r выражен в процентах.

Таким образом, первоначальное внесение денег в банковскую систему в размере D_1 вызвало мультипликативный эффект. Банковский (депозитный) мультипликатор (mb) равен:

$$mb = 1 : r \cdot 100,$$

если r выражен в процентах.

В нашем числовом примере при $r = 20\%$ $mb = 1 : 20 \cdot 100 = 5$. Таким образом, первоначальный вклад в 100 ден. единиц может увеличить количество денег в обращении до 500 ден. единиц.

Описанный выше процесс создания денег банковской системой следует рассматривать, конечно, как идеальную, абстрактную схему, действующую при условии, что все фирмы все полученные деньги относят в банк, никто не изымает свои вклады, а банки строго придерживаются норматива обязательного резервирования.

Следует также заметить, что банковский мультипликатор, как и любой мультипликатор в экономике, работает как на увеличение, так и на уменьшение. Предположим, что фирма изымает деньги для покупки товара за границей. Изъятие 100 ден.

ед. (изъятие депозита из банковской сферы) в нашем примере приведет к обратному мультипликативному уменьшению безналичных денежных средств, эмитированных банковской системой, в размере 500 ден. единиц.

Значительная доля современных операций банка относится к комиссионно-посредническим операциям, по которым банки получают доход не в виде процентов, а в виде комиссионных платежей. Традиционное представление о банке сводится к тому, что банк рассматривается как кредитный и расчетно-кассовый институт. Однако, данное представление является сегодня крайне односторонним и не соответствует современным реалиям.

Необходимо отметить, что в деятельности многих банков доля кредитных операций является невысокой. Это объясняется высокими рисками, сопровождающими кредитную операцию в ее классическом виде. Поэтому многие банки стремятся большинство операций «вывести за баланс», чтобы они не влияли негативно на общие показатели банка. Гораздо проще получать доходы от посреднических операций, чем рисковать капиталом банка.

Сегодня подавляющая доля предпринимателей хочет видеть банк не столько кредитным учреждением, сколько и информационно-консультативным центром, ориентирующим клиентуру в тенденциях рыночной конъюнктуры и научно-технического прогресса, что привело к развитию довольно большого числа банковских операций, непосредственно не связанных с традиционными активными и пассивными операциями. Более 200 наименований банковских операций и услуг — это реальность конца 90-х годов, будущий диапазон станет гораздо шире.

Особую группу операций составляют финансовые и биржевые услуги. Это управление пакетами акций, консультации, бюджетное и налоговое планирование, помощь в слиянии и т.п. Преобладающими являются так называемые «трастовые операции» (операции по доверительному управлению имуществом и фондовыми ценностями). Фирма заключает с банком трастовое соглашение, в соответствии с которым, банк обязуется управлять доверенными ему средствами разумно и с прибылью для владельцев и получает за это определенную плату. Эти операции зачастую совмещаются с рядом обязательств в пользу клиента, которые берет на себя банк (например, учет дебиторской задолженности, осуществление финансирования и т.п.).

**ВЗГЛЯДЫ Р. ХАРРОДА, Е. ДОМАРА, Э. ХАНСЕНА,
ДЖ. ХИКСА, Р. КЛАУЕРА, А. ЭЙХНЕРА, К. МИНСКИ**

Неокейнсианство (Р. Харрод, Е. Домар, Э. Хансен, Дж. Хикс) в 50-60-х гг. XX в. продолжили развитие теории государственного регулирования экономики. В их исследованиях, в отличие от работ самого М. Кейнса, рассматривалась регулирующая роль государства на развитых фазах экономического цикла: и в период кризиса, и в период подъема. Делался акцент на проблемы темпов и факторов роста, альтернативы между занятостью и инфляцией. Особое внимание уделяется «экономическим теориям роста», раскрывающим вопросы воспроизводства, а также «теориям динамики», специфике экономических циклов. Известна модель макроэкономического равновесия Харрода-Домара, основная идея которой — равенство запланированных инвестиций и запланированных сбережений. В модели введен показатель акселератора, который определяется как прирост капитала к приросту дохода или приростная норма капиталоотдачи. Монотонный рост требует равенства запланированных инвестиций и сбережений, что, в свою очередь, предполагает полную загрузку производственных площадей.

Джон Р. Хикс (1904-1989) — английский экономист, представитель неоклассического синтеза. Ему принадлежат труды по вопросам микроэкономики, английской налоговой системе. В 1937 г. Д. Хикс в статье «М-р. Кейнс и «классики» разработал программу из кривых **IS-LM** и представил ее в качестве развития сущности неокейнсианской экономической теории. Главная его работа — «Стоимость и капитал» (1939), которая является одним из важных исследований современных экономистов. Английский экономист Э. Хансен развил модель макроэкономического равновесия **IS-LM**, добавив в нее уравнение спроса и предложения на рынке труда. Лауреат Нобелевской премии **1972 г.**

Посткейнсианство (Р. Клауер, А. Эйхнер, К. Мински). Их работы, опубликованные в 60-80-х гг. XX в. посвящены критике традиционного кейнсианства, переосмыслению и обновлению теории Кейнса, отрицанию основных положений неоклассической школы, прежде всего теорий «предельной полезности» и «предельной производительности». Основные тезисы: уравнивательное распределение дохода, ограничение рыночной конкуренции, использование для борьбы с инфляцией денежно-кредитной, бюджетной, фискальной политики, «политики доходов».

• **Проблемы современной банковской системы России**

В современной банковской системе России наблюдается довольно сложная ситуация, вызванная как внутренними, так и внешними причинами, что обусловлено необходимостью преодоления последствий финансового кризиса 1998 г. Последствия эти преодолеваются с большим трудом. После четырех лет борьбы за восстановление банковско-кредитной системы уровень совокупной капитализации банков еще не превзошел уровень 1997 г. Кризис сильно сократил численность банковс-

кой системы. Если на 1.06.1997 г. насчитывалось около 2800 банков, то на 1.06.2002 г. - менее 1280.

К внешним причинам кризиса в банковской сфере можно отнести следующее нестабильное состояние экономики в целом. Внутренние причины — плохое управление банком, его активами и пассивами, рисками, недостатками в учете и отчетности, излишества некоторых банков в расходовании средств на нужды банка.

Исходными внешними факторами, обусловившими кризис банковской системы России, является неудовлетворительное состояние реального сектора экономики и государственных финансов, выразившееся в спаде производства и хроническом дефиците бюджета. Ошибки в экономической политике предопределили возникновение предкризисной ситуации в банковской сфере в декабре 1997 г. Положение дел оставалось тяжелым на протяжении января-августа 1998. В августе правительство РФ не могло больше продолжать обслуживание внешнего долга и погашение внутреннего. Это привело к замораживанию выплат по ГКО-ОФЗ, остановке финансовых рынков, скачку валютного курса, что и являлось непосредственной причиной банковского кризиса в РФ, поскольку значительная часть банков была ориентирована на предсказуемый валютный курс и устойчивое функционирование рынка ГКО-ОФЗ.

Внешние проявления банковского кризиса выразились в следующем:

- дефицит капитала, необходимого для обеспечения достаточного уровня ликвидности операций;
- резкое снижение платежеспособности части банков, неспособных их выполнять обязательства перед российскими и иностранными партнерами;
- остановка рядом банков платежей своих клиентов, включая продажи в пользу бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов;
- снижение доверия населения, предприятий и организаций, иностранных партнеров к банковской системе;
- резкое снижение уровня взаимного доверия внутри банковского общества и остановка межбанковского денежного рынка;
- аресты корреспондентских счетов отдельных российских банков за рубежом, в результате чего уменьшился приток экспортной валютной выручки, снизились ликвидные активы, выраженные в иностранной валюте.

Оценку современного состояния банковской сферы можно произвести по следующим позициям:

- капитал банков;
- состояние банковских активов;
- банковский менеджмент;
- оценка ликвидности банков.

- Капитал банков

Особенностью коммерческих банков в России является низкий уровень капитализации. Величина активов среднего российского банка в 20 раз меньше среднего венгерского, в 30 — чешского, в 900 раз — японского.

Перед банковской системой встает очень острый вопрос, связанный с повышением уровня капитализации банков. ЦБ РФ поставил задачу перед основной массой банков довести величину уставного капитала до 5 млн евро. Пока на этот уровень вышли немногим более 40 % российских банков.

Преобладание мелких банков может вызывать проблему ограниченности их операций. В странах с развитой рыночной экономикой насчитывается около 300 видов банковских операций. Вместе с тем, теория и практика доказали необходимость разных банков, в том числе и мелких. Они необходимы малому предпринимательству, населению, особенно в небольших населенных пунктах. Проводимая реструктуризация банковской системы России предполагает определенный комплекс мер в этой области; применение стандартов, вытекающих из международной банковской практики.

- Активы банков

Рост активов банков замедлился после 1998 г. в связи с крахом фондового рынка, замедлением объемов кредитования, в том числе и отраслей реального сектора. В 2000-2001 гг. положение изменилось к лучшему. Оживился фондовый рынок, возобновились операции с государственными ценными бумагами. Несколько улучшилась общая макроэкономическая ситуация в стране, которая обусловила рост банковских инвестиций в реальный сектор. При этом следует отметить значительный рост долгосрочного кредитования под конкретные инвестиционные проекты. Объем долгосрочного кредитования в 2002 г. превзошел докризисный более чем на 50 %.

- Менеджмент банков

Многие проблемы банковской системы России связаны с ошибками управления. Можно выделить следующие проблемы:

- высокая зависимость ряда банков от их крупных акционеров, являющихся одновременно клиентами банков и участниками их финансово-промышленных групп;
- низкий профессиональный уровень руководящего звена ряда банков, а в отдельных случаях — личная заинтересованность банковских менеджеров в проведении операций, нарушающих экономические интересы клиентов и акционеров;
- политизированность мышления и действий высших руководителей некоторых крупных банков, масштабное использование находящихся в распоряжении ресурсов для решения политических целей, выходящих за пределы собственно банковского дела;
- несоответствие системы управления размерам и функциям банков;
- незначительная роль риск-менеджеров в цепочке принятия решений.

• **Ликвидность банков**

Обеспечение стабильности банковской системы достигается за счет повышения ликвидности и платежеспособности банков.

Ликвидность подавляющего числа банков удовлетворяла экономическим нормативам ЦБ, однако, взаимное закрытие кредитных линий банками привело к невозможности покупки ликвидности на рынке межбанковских кредитов теми кредитными учреждениями, у которых существовало несоответствие их активов и пассивов.

Ликвидность коммерческих банков зависит во многом от платежеспособности клиентов банка, т.к. невозврат ссуды снижает платежеспособность банка. А если неплатежеспособность клиентов приобретает массовый характер из-за общего кризиса неплатежей, то под угрозу ставится стабильность всей банковской системы. По существу эти неплатежи — разновидность коммерческого кредита, предоставляющие предприятиями друг другу. Этот коммерческий кредит должен быть опосредован банковским кредитом, но для этого нужна эмиссия платежных средств на кредитной основе, т.к. в России наблюдается неудовлетворенный спрос на платежные средства. При этом эмиссия платежных средств должна быть под контролем Банка России, а эмитированные денежные средства должны оставаться в безналичном обороте.

Кризис банковской системы отразил накопившиеся недостатки в деятельности банков, в банковском законодательстве, в государственной экономической политике, в банковском надзоре.

Понимая это, Центральный банк РФ уже с сентября 1998 г. начал принимать энергичные меры по первичному восстановлению работы банковской системы. Эти меры были направлены на решение *трех основных задач*: быстрое восстановление работы платежной системы; предотвращение банкротства банковской системы в целом и восстановление макроэкономических основ стабилизации. В 1999 г. была создана государственная корпорация — Агентство по реструктуризации кредитных организаций (АРКО) — один из самых крупных проектов правительства в 1999 г. В июле 1999 г. был принят Федеральный закон «О реструктуризации кредитных организаций». Реструктуризация понимаемая как ликвидация, санация и слияние банков, является целью современного этапа развития банковской системы. На втором этапе процесса реструктуризации стоит среднесрочная задача выхода банковского сектора на траекторию устойчивого роста реальных объемов операций и капитальной базы, сведения к минимуму влияния проблемных банков на состояние банковской системы в целом, а также экономически обоснованного кредитования реального сектора экономики.

Вопросы для повторения

1. Сравните основные положения марксистской и количественной теории денег.
2. Сравните отдельные виды денег при выполнении ими различных функций. Все ли виды денег в равной степени выполняют эти функции?
3. Объясните, почему вклады до востребования считаются дебетовыми?
4. Объясните, почему увеличение денег в обращение не приводит к росту цен, если выпуск товаров и оказание услуг увеличиваются в равной или большей степени.
5. В чем вы видите назначение норматива обязательных резервов коммерческих банков и почему коммерческие банки обязаны соблюдать их?
6. Как работает банковский (депозитный) мультипликатор?
7. В чем вы видите особенности кредитной системы России?

Примерный план лекции

1. Сущность и функции денег. Виды денег и их особенности в современных условиях.
2. Структура и объем денежного обращения. Спрос и предложение денег. Понятие «денежных агрегатов».
3. Кредитная система государства: определение и структура.
4. Банковская система: понятие и элементы. Особенности современных банковских систем.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Необходимость и предпосылки возникновения денег.
2. Современные деньги и их функции. Примеры выполнения современными деньгами их функций.
3. Роль денег в воспроизводственном процессе. Движение денег в безналичной и наличной форме.
4. Процесс создания денег коммерческими банками. Норма обязательных резервов и банковский (депозитный) мультипликатор. Особенности его действия в России.
5. Специфика и современное состояние банковской системы в России.
6. Коммерческие банки России и основные операции, проводимые ими.

Глава 15. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

§ 1. Содержание денежно-кредитной политики и основные ее теоретические концепции

Денежно-кредитная политика - важная форма участия государства в регулировании рыночного процесса. Роль государства в регулировании денежного рынка довольно велика. Изначально она представлена тем, что именно государство выпускает деньги в обращении. Оно берет на себя ответственность за управление денежным процессом, исходя из поставленных целей экономической политики. Следовательно, содержание денежно-кредитной политики государства определяется изначальной постановкой стратегии экономической политики.

Главной задачей денежно-кредитной политики является достижение поставленных экономической политикой государства макроэкономических целей: обеспечение устойчивого роста объема производства, необходимой стабильности цен и эффективной занятости населения. Указанные макроэкономические цели достигаются в тесном единстве средств денежно-кредитной политики со средствами, формирующими необходимые пропорции распределения созданного ВВП, соответствующий государственный бюджет, уровень занятости и оплаты труда, внешнеэкономические приоритеты. Денежно-кредитная политика - не единственное средство в руках государства, способствующие реализации поставленных макроэкономических задач.

Основные макроэкономические цели реально воплощаются в жизнь через решение более конкретных, тактических задач. Государство и его монетарные органы каждодневно ведут

работу, воздействуя на формирование объема и структуры денежной массы. Такая работа ведется по-разному в зависимости от того, насколько значительными представляются средства денежно-кредитной политики. Многие объясняются тем, какова концептуальная исходная позиция экономической политики.

В современных условиях противостоят друг другу два теоретических подхода в теории денег: **кейнсианский** и **монетаристский**.

И современные кейнсианцы и монетаристы признают, что изменение денежного предложения влияет на номинальный объем ВВП, но оценивают по-разному и значение этого влияния, и сам механизм. С точки зрения кейнсианцев, в основе денежно-кредитной политики должен быть положен определенный уровень процентной ставки, а с точки зрения монетаристов — само предложение денег.

- **Кейнсианская теория денег**

Основные положения, отстаиваемые кейнсианцами в области теории денег, следующие:

1. Рыночная экономика представляет собой неустойчивую систему с многими внутренними «пороками». Поэтому государство должно регулярно использовать различные инструменты регулирования экономики, в том числе денежно-кредитные.

2. Цепочка причинно-следственных связей предложения денег и номинального ВВП такова: изменение денежного предложения является причиной изменения уровня процентной ставки, что, в свою очередь, приводит к изменению в инвестиционном спросе и через мультипликативный эффект — к изменению в номинальном ВВП.

3. Основное теоретическое уравнение, на котором базируется кейнсианство:

где Y — номинальный объем ВВП, C — потребительские расходы, G — государственные расходы на покупку товаров и услуг, I — частные плановые инвестиции, EX — чистый экспорт.

4. Кейнсианцы отмечают, связь между предложением денег и номинальным **ВВП** достаточно велика, а Центральный банк при проведении денежно-кредитной политики должен обладать значительным объемом экономической информации (например, о том, как скажется на инвестиционном спросе изменение процентной ставки и, со-

ответственно, как изменится величина ВВП). Кроме того, между приростом денег в обращении, инвестициями и наполнением рынка товарами и услугами существует определенный временной промежуток - лаг. И, наконец, наращивание денежного предложения при неизменном спросе может завести экономику помимо прочего, в так называемую «ликвидную» ловушку, процентная ставка может снизиться до критического уровня, что будет означать исключительно высокое предпочтение ликвидности. (Напомним: низкая процентная ставка свидетельствует о том, что ценные бумаги слишком дороги, следовательно, люди отказываются от их приобретения, держат сбережения в виде денег.) Если при этом предложение денег продолжает увеличиваться, то процентная ставка может уже не реагировать на это, так как ниже определенного уровня она не может опуститься. Если же ставка процента не реагирует на изменение денежного предложения, то рвется цепь причинно-следственных связей между ростом количества денег в обращении и номинальным ВВП.

5. В связи с вышеизложенным, кейнсианцы считают денежно-кредитную политику не столь эффективным средством стабилизации экономики, предпочитая фискальную политику.

- **Монетаристский подход**

В 70-х годах прошлого столетия наблюдался кризис кейнсианской школы. В экономической науке преобладающим стало неоклассическое направление, в том числе его современная форма — монетаризм.

Главный теоретик современного монетаризма — известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии М. Фридмен. В самых общих чертах основные положения современного монетаризма таковы:

1. Монетаризм базируется на положении, что рыночная экономика - внутренне устойчивая система. Все негативные моменты экономического развития — результат некомпетентного вмешательства государства в экономику, которое надо свести к минимуму.

2. Корреляция между денежным фактором (массой денег в обращении) и номинальным объемом ВВП более тесная, чем между инвестициями и ВВП. Динамика ВВП следует непосредственно за динамикой денег. Монетаристы полагают, что существует взаимосвязь между количеством денег в обращении и общим объемом проданных товаров и услуг в рамках национальной экономики. Эта связь выражается уравнением обмена

И. Фишера, или, иначе, уравнением количественной теории денег:

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; P — средняя цена товаров и услуг; Q — количество товаров и услуг, произведенных в рамках национальной экономики в течение определенного периода времени (обычно за год).

Произведение $P \cdot Q$ равно совокупному объему денежных средств, обернувшихся в течение года. Количество проданных товаров и услуг за определенное время (Q_t) примерно равно объему производства за тот же период (Y_t). Тожества здесь нет, так как за период t могут перепродаваться товары, которые были созданы ранее, скажем, за период $(t - 1)$. Эти товары войдут в показатель Q_t , но не войдут в показатель текущего объема производства Y_t . Поскольку доля таких товаров в общем кругообороте достаточно мала, экономисты допускают равенство: $Q_t = Y_t$.

Если P — средняя цена единицы произведенной продукции то:

$$M \cdot V = P \cdot Y,$$

где $P \cdot Y$ — объем производства в денежном выражении, или номинальный объем ВВП. Тогда Y можно рассматривать как реальный объем ВВП, а P — как дефлятор ВВП.

Отсюда:

$$V = \text{номинальный объем ВВП} / M.$$

3. Сторонники монетаристской версии количественной теории денег полагают, что вполне корректно сделать допущение о постоянстве скорости обращения денег. Такое допущение является абстракцией поскольку показатель V , конечно, меняется, но очень незначительно, а существенные изменения могут быть обусловлены качественными преобразованиями в организации денежного обращения, что происходит нечасто и вполне предсказуемое (например, широкое внедрение «пластиковых» денег, расширение сети банкоматов и т.п.).

Если величина V постоянна, ее можно заменить определенным коэффициентом k , тогда уравнение количественной теории денег примет вид:

$$k \cdot M = P \cdot Y.$$

В такой записи это уравнение выражает зависимость номинального объема ВВП от денежного предложения, т. е. измене-

ние количества денег в обращении должно вызывать пропорциональное изменение объема номинального ВВП, или, иначе объем производства в денежном выражении определяется количеством денег в обращении при допущении постоянной скорости их обращения.

Продолжая теоретические рассуждения, вспомним, от чего зависит реальный объем производства. Его определяют имеющиеся на данный момент в экономике факторы производства (заданная величина).

Следовательно, изменение номинального объема ВВП обусловлено только изменением цен. Таким образом, в соответствии с количественной теорией денег уровень цен пропорционален количеству денег в обращении. Но если это так, то и изменение уровня цен будет находиться также в определенной зависимости от изменения денежного предложения.

В свою очередь, изменение уровня цен — это показатель темпа инфляции. Следовательно, прирост денежной массы будет определять, согласно количественной теории денег, темп инфляции.

4. Причинно-следственная связь между предложением денег и номинальным объемом ВВП осуществляется не через процентную ставку, а непосредственно. Тем самым известны как бы «входные и выходные данные» влияния предложения денег на ВВП, сам же механизм влияния денег скрыт. М. Фридмен попытался объяснить этот механизм, введя промежуточную категорию «портфель активов», т. е. совокупность всех ресурсов, которыми обладает индивидуум.

М. Фридмен отмечает, что каждый человек привыкает к определенной структуре своих активов: соотношение наличных денег и других видов активов. При увеличении денежного предложения привычное соотношение меняется и, чтобы восстановить его, люди начинают предъявлять спрос на реальные и финансовые активы. Совокупный спрос возрастает, и, в конечном счете, это приводит к росту ВВП.

5. Исходя из этого, М. Фридмен выдвинул «денежное правило» сбалансированной долгосрочной монетарной политики, а именно: государство должно поддерживать постоянный прирост денежной массы в обращении. Величина этого прироста определяется уравнением М. Фридмена:

$$AM = AP + AY,$$

где — AM — среднегодовой темп приращения денег в % за длительный период; AY — среднегодовой темп прироста ВВП,

% за длительный период; AP — среднегодовой темп ожидаемой инфляции, % (при подсчете среднегодового темпа ожидаемой инфляции из общего уровня инфляции вычитается инфляция, вызванная государством, профсоюзами и т.п.).

Монетарное правило М. Фридмена предполагает строго контролируемое увеличение денежной массы в обращении — в пределах 3-5% в год. Именно такой прирост денежной массы вызывает деловую активность в экономике. В случае неконтролируемого увеличения денежного предложения свыше 3-5% в год будет происходить раскручивание инфляции, а если темп вливаний в экономику будет ниже 3-5% годовых, то темп прироста ВВП будет падать.

Денежное правило М. Фридмена легло в основу денежно-кредитной политики в США и Великобритании (рейганомика и тетчеризм) с конца 70-х годов.

Так называемая «политика таргетирования», т. е. ежегодного ввода определенных ограничений на увеличение денежной массы в обращении, привела к зримым результатам: на фоне сокращения уровня инфляции с 10% до 2-3% в год был достигнут темп роста ВВП на уровне 3-5% в год.

В заключение отметим, что современные теоретические модели денежно-кредитной политики представляют собой синтез кейнсианства и монетаризма, в котором учтены рациональные моменты каждой из теорий. В долгосрочном периоде в денежно-кредитной политике сегодня преобладает монетаристский подход. Вместе с тем, государство не отказывается в краткосрочном периоде от воздействия непосредственно на процентную ставку в целях быстрого экономического маневрирования.

§ 2. Основные инструменты денежно-кредитной политики государства

Денежно-кредитная политика государства традиционно рассматривается как важнейшее направление государственного регулирования экономики.

Высшая цель денежно-кредитной политики государства, как было отмечено ранее, заключается в обеспечении стабильности цен, эффективной занятости и росте реального объема ВВП. Эта цель достигается с помощью мероприятий в рамках денежно-кредитной политики, которые осуществляются доволь-

но медленно, рассчитаны на годы и не являются быстрой реакцией на изменение рыночной конъюнктуры. В связи с этим текущая денежно-кредитная политика ориентируется на более конкретные и доступные цели, чем указанные выше глобальные задачи, например, на фиксацию количества денег, находящихся в обращении, определение уровня обязательных резервов, изменение ставки рефинансирования коммерческих банков и т.п.

Рассмотрим теперь сам механизм регулирования денежной массы в обращении, т. е. предложения денег.

Инструменты регулирования денежного обращения.

В мировой практике используются следующие инструменты:

- операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами;
- политика учетной ставки (дисконтная политика), т.е. регулирование процента по ссудам коммерческих банков у Центрального банка;
- изменение норматива обязательных резервов, устанавливаемых Центральным банком для коммерческих банков.

□ **Операции на открытом рынке**

В настоящее время в мировой экономической практике основным инструментом являются операции на открытом рынке. Путем покупки или продажи на открытом рынке государственных ценных бумаг Центральный банк может осуществлять либо вливание ресурсов в кредитную систему государства, либо изымать их оттуда.

Операции на открытом рынке проводятся Центральным банком обычно совместно с группой крупных банков и других финансово-кредитных учреждений.

Схема проведения этих операций такова.

1. Предположим, что на денежном рынке наблюдается излишек денежной массы в обращении и Центральный банк ставит задачу по ограничению или ликвидации этого излишка. В этом случае Центральный банк начинает активно предлагать государственные ценные бумаги на открытом рынке банкам и иным хозяйственным субъектам, которые покупают правительственные ценные бумаги через специальных дилеров. Поскольку предложение государственных ценных бумаг увеличивается, их рыночная цена падает, а процентные ставки по ним растут, и, соответственно, возрастает их «привлекательность» для покупателей. Население (через дилеров) и банки начинают активно скупать правительственные ценные бумаги, что при-

водит к сокращению банковских резервов. Сокращение банковских резервов, в свою очередь, уменьшает предложение денег в пропорции, равной банковскому мультипликатору.

2. Предположим теперь, что на денежном рынке недостаток денежных средств в обращении. В этом случае Центральный банк проводит политику, направленную на расширение денежного предложения, а именно: ЦБ начинает скупать правительственные ценные бумаги у банков и населения. Тем самым Центральный банк увеличивает спрос на государственные ценные бумаги. В результате их рыночная цена возрастает, а процентная ставка по ним падает, что делает казначейские ценные бумаги «непривлекательными» для их владельцев. Население и банки начинают активно продавать государственные ценные бумаги, что приводит к увеличению банковских резервов и (с учетом мультипликативного эффекта) к увеличению денежного предложения.

□ Политика учетной ставки (ставки рефинансирования)

Ставка рефинансирования — это процент, под который Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам, выступая как кредитор в последней инстанции. Учетная ставка — это процент или дисконт, по которому Центральный банк учитывает (покупает) банковские векселя, что равнозначно кредитованию коммерческих банков. Центральный банк предоставляет этот кредит не всем желающим коммерческим банкам, а лишь тем, кто имеет прочное финансовое положение, но терпит временные трудности. Учетную ставку (ставку рефинансирования) устанавливает Центральный банк. Уменьшение ее делает для коммерческих банков займы дешевыми. Коммерческие банки стремятся получить кредит. При этом увеличиваются резервы коммерческих банков, вызывая мультипликационное увеличение количества денег в обращении. И наоборот, увеличение учетной ставки делает займы невыгодными. Более того, некоторые коммерческие банки, имеющие заемные резервы, пытаются вернуть их, так как они становятся очень дорогими. Сокращение банковских резервов приводит к мультипликационному сокращению денежного предложения. Среди инструментов монетарной политики - политика учетных ставок занимает второе по значению место после политики Центрального банка на открытом рынке, а в некоторых странах является главным инструментом управления предложением

денег. Она проводится обычно в сочетании с деятельностью Центрального банка на открытом рынке.

Так, при продаже государственных ценных бумаг на открытом рынке в целях уменьшения денежного предложения Центральный банк устанавливает высокую учетную ставку (выше доходности ценных бумаг), что ускоряет процесс продажи коммерческими банками правительственных ценных бумаг населению, так как им становится невыгодно восполнять резервы займами у Центрального банка, и повышает эффективность операций на открытом рынке. И наоборот, при покупке Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке Центральный банк резко понижает учетную ставку (ниже доходности ценных бумаг). В этой ситуации коммерческим банкам выгодно занимать резервы у Центрального банка и направлять имеющиеся средства на покупку более доходных государственных ценных бумаг у населения, которое заинтересовано в их продаже. Расширительная политика Центрального банка становится более эффективной.

- **Изменение нормы обязательных резервов**

В основе действия этого инструмента денежно-кредитной политики лежит механизм влияния банковской системы на денежное предложение через банковский (денежный) мультипликатор, а именно:

а) если Центральный банк увеличивает норму обязательных резервов, то это приводит к сокращению избыточных резервов банков и к мультипликативному уменьшению денежного предложения;

б) при уменьшении нормы обязательных резервов происходит мультипликативное расширение предложения денег.

Этот инструмент монетарной политики является, по мнению специалистов, занимающихся данной проблемой, наиболее долгим по времени, но достаточно сильнодействующим, поскольку затрагивает основы банковской системы и движения денежной массы. Самое незначительное изменение нормы обязательных резервов вызывает сильные изменения в объеме банковских депозитов и всей денежной политики.

В современных условиях обязательные резервы выполняют обычно функцию страхования банковских депозитов и всей системы расширения банковского капитала. Банки хранят не только обязательные, но и избыточные резервы для целей поддержания необходимого уровня ликвидности. С помощью ре-

зervных требований Центральный банк регулирует не только объем денежной массы, но и процесс осуществления межбанковских расчетов. Норму обязательного резервирования следует рассматривать как инструмент наиболее долговременного действия. Их влияние на ситуацию на денежном рынке обычно дополняет рост ставки рефинансирования. Под влиянием роста процентной ставки снижается уровень избыточных резервов. Сама эта мера, норма обязательного резервирования, поскольку действует долговременно, используется довольно редко.

Три классических инструмента денежно-кредитной политики дополняются действием других инструментов. Существуют инструменты, связанные с прямой формой государственного регулирования денежного обращения. Это, например, лимиты кредитования, устанавливаемые Центральным банком. Смысл таких ограничений двоякий: воздействие на решения банков с точки зрения поддержания ликвидности; кроме того, нормирование кредитной экспансии банков сдерживает нежелательный рост денежной массы.

Инструментарий денежно-кредитного регулирования предполагает реализацию не только стратегических целей макроэкономики. Конкретно эти цели реализуются через решение промежуточных задач. Такими промежуточными задачами являются изменение объема и структуры денежной массы, изменение ставок процента на отдельных сегментах финансового рынка, воздействие на обменный курс национальной денежной единицы.

Достижение промежуточных целей есть конкретный подход к реализации коренной макроэкономической цели. Здесь мы видим столкновения кейнсианских и монетаристских подходов. Императив монетаризма — **денежно-кредитная конституция**. Это понятие предполагает, что денежно-кредитная политика должна осуществляться стихийно, как бы сама, вырабатывая инструменты своей реализации. Поэтому монетаристы считают, что государственное регулирование приносит лишь хаос. Многие монетаристы признают, что стихийная денежно-кредитная политика не в состоянии поддержать необходимый параметр экономического роста в течение относительно длительного периода времени. Поэтому концепция кейнсианцев, направленная на осуществление активной макроэкономической политики, представляется более жизненной. Следует указать хотя бы на два основных, но постоянно действующих источника нестабильности - недостаточная гибкость рынка труда и недостаточная степень эластичности цен в сторону снижения. Вспомним знаменитый «эффeкт храповика».

В реальной экономической практике очевидны недостатки и в осуществлении кейнсианской политики. Поэтому отметим, что абсолютно эффективной экономической политики не существует. Она всегда есть синтез различных средств, связывающих стихийные и сознательно осуществляемые экономические формы.

Любые меры экономической политики, в том числе в денежно-кредитной области наталкиваются на некоторые объективные препятствия. К ним следует отнести **фактор времени** (временные лаги), **несовершенство** (асимметрия) **экономической информации, изменчивость экономических ожиданий.**

Здесь фактор времени следует рассматривать как объективное расхождение между моментом какого-либо экономического действия и моментом принятия соответствующих мер экономической политики. Например, если увеличилась инфляция, то для того, чтобы нейтрализовать некоторый рост цен Центробанк увеличивает ставку рефинансирования. Такое решение Центробанком принимается не сразу. Он реагирует на изменение экономической ситуации по прошествии некоторого времени. Это есть **внутренний лаг**. **А внешний лаг** — это время между моментом принятия меры экономической политики и моментом появления результатов от этой меры. Действие лага времени особенно ярко проявляется в планировании крупных инвестиционных проектов, рассчитанных на долгий срок реализации. Ведь такие проекты сами по себе есть форма изменения совокупного спроса. Изменяя величину процентной ставки или структуру денежной массы, мы изменяем экономические условия реализации проекта. В связи с этим мы вынуждены корректировать рентабельность проекта и другие его характеристики.

Огромное воздействие на поведение экономических агентов имеет полнота и точность **экономической информации**. Если экономическая информация искажена и неполна, то это крайне затрудняет проведение мер стабилизационной политики. Это можно сравнить с действиями врача, который лечит человека. Если прибор (например, тонометр) неверно показывает артериальное давление, то в силу этого врач не сможет принять верных решений по лечению больного и вместо пользы принесет вред здоровью пациента.

На оценку макроэкономической ситуации влияют **ожидания в экономике**. Ожидания складываются как оценка данной ситуации потребителем, производителем и инвестором. Оценка адекватности ожиданий — дело непростое. Ожидания формируются из той объективной ситуации, которая складывается на рынке.

Но туда примешиваются последствия мер государственной политики. Особенно важно учесть уровень ожидания при разработке стратегии антиинфляционной политики.

§ 3. Механизм воздействия денежно-кредитной политики на национальное производство

- **Модель двойного равновесия $IS-LM_1$**

Предположим, что монетарная политика предполагает рост денежного предложения.

Рассмотрим сначала кейнсианское описание действия данного механизма (рис. 15.1 а, б, в, г).

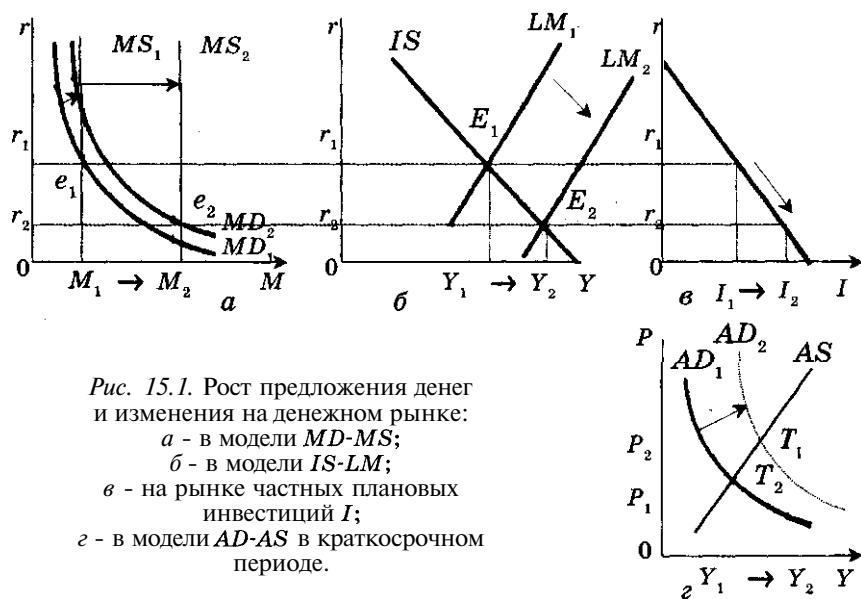


Рис. 15.1. Рост предложения денег и изменения на денежном рынке:
 а - в модели $MD-MS$;
 б - в модели $IS-LM$;
 в - на рынке частных плановых инвестиций I ;
 г - в модели $AD-AS$ в краткосрочном периоде.

Вначале экономика находилась в положении равновесия в точке T_1 (г), объем производства — на уровне Y , уровень цен — P_1 и стабилен. Денежный рынок находился в равновесии в точке e_1 (а) с денежной массой M_1 и процентной ставкой r_1 . Равновесие в модели $IS-LM$ достигалось в точке E_1 (б) с доходом Y_1 и

¹ I — investment (инвестиции). S — saving (сбережения). L — liquidity (ликвидность). M — money (деньги, здесь масса денег).

процентной ставкой r_1 . Этой процентной ставке соответствовал уровень плановых инвестиций I_1 (в). Новое краткосрочное равновесие достигается в модели ADAS в точке T_2 (з), где объем производства — на уровне Y_2 , цена P_2 . Денежный рынок достигает равновесия в точке E_2 (а). Модель IS-LM — в точке E_2 (б). Уровень плановых инвестиций — I_2 (в).

В модели IS-LM кривая LM выражает положительную зависимость между ставкой процента и доходом.

В краткосрочном периоде при данном уровне цен на факторы производства рост предложения денег понижает ставку процента (рис. 15.1 а) и увеличивает тем самым уровень дохода. Кривая LM_1 в модели IS-LM сдвигается вправо-вниз, что иллюстрирует рис. 15.1 б. Номинальный национальный доход возрастет, ставка процента падает.

Сдвиг кривой LM_1 вправо-вниз происходит вдоль кривой IS, отражающей возможные варианты состояния частичного равновесия на инвестиционном рынке. Снижение ставки процента приводит к сдвигу вправо-вниз вдоль кривой плановых инвестиций и вызывает рост инвестиций (рис. 15.1 в).

Увеличение плановых инвестиций, в свою очередь, вызывает сдвиг кривой совокупного спроса AD вправо-вверх, поскольку уровень инвестиций «встроен» в кривую совокупного спроса.

В модели IS-LM представлено теоретическое описание кривой совокупного спроса AD, отражающей зависимость между уровнем цен и доходом. Сдвиг кривой LM_1 вправо-вниз при данных ценах отражает сдвиг кривой AD_1 , вправо-вверх (рис. 15.1 г), вдоль кривой совокупного предложения AS, которая имеет положительный наклон, поскольку рассматривается в данном случае краткосрочный период с фиксированными ценами на факторы производства (затратные цены).

Такое смещение кривой AD_1 означает увеличение объема производства и цен на конечные товары и услуги. Рост номинального дохода (частично рост реальный, а частично обусловленный ростом цен) смещает кривую спроса на деньги из положения MD_1 до MD_2 (рис. 15.1 а). Это, конечно, ограничит падение процентной ставки, но полностью не остановит ее снижения. Денежный рынок приходит в новое равновесие в точке E_2 , где пересекаются кривые MD_2 и MS_2 (рис. 15.1 а). Точка равновесия в модели IS-LM перемещается от E_1 до E_2 ставка процента падает от r_1 до r_2 (рис. 15.1 б). Плановые инвестиции увеличиваются с I_1 до I_2 (рис. 15.1 в). В модели AD-AS кривая

совокупного спроса AD_1 перемещается в положение AD_2 (рис. 15.1 з). Новое краткосрочное равновесие будет достигнуто в точке T_2 , где реальный национальный продукт Y_2 , и цена P_2 .

Денежно-кредитная политика, направленная на расширение денежного предложения, называется «экспансионистской» («расширительной»). Такая политика в краткосрочном периоде приводит к понижению учетной ставки; увеличению объема производства; росту уровня цен.

Денежно-кредитная политика, направленная на уменьшение денежной массы в обращении, приводит соответственно к противоположному результату: ставка процента повышается; объем производства снижается; уровень цен падает.

Перейдем теперь к рассмотрению влияния экспансионистской денежно-кредитной политики на национальную экономику в долгосрочном периоде.

Напомним, что на рис. 15.1 з T_2 — точка краткосрочного равновесия экономической системы. Однако экономическая система не может оставаться в этом положении неопределенно долго. Когда экономическое равновесие переместилось из T_1 в T_2 уровень цен на конечные товары и услуги возрос. Спустя некоторое время

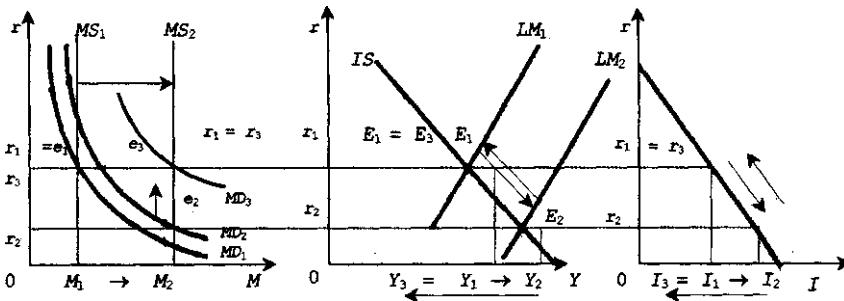
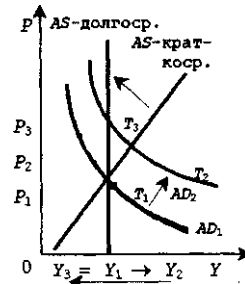


Рис. 15.2. Влияние экспансионистской денежно-кредитной политики государства на национальную экономику в долгосрочном периоде:
 а — денежный рынок (MD-MS),
 б — модель IS-LM,
 в — рынок частных плановых инвестиций (I),
 з — модель AD-AS.
 PAS-долгоср., AS-краткоср.



(а мы рассматриваем долгосрочный период) этот рост цен повлечет за собой и рост цен на факторы производства (рост затратных цен). Эти изменения в ценах приведут к смещению кривой совокупного предложения AS вверх-влево вдоль кривой AD_2 , до ее возвращения к естественному уровню объема производства при точке равновесия T_3 , что иллюстрирует рис. 15.2 г.

В точке T_3 (рис. 15.2 г) цены на конечные товары и услуги и на факторы производства согласованно повышаются пропорционально росту денежной массы в обращении, вызванному экспансионистской денежно-кредитной политикой.

Этот рост цен вызывает дальнейшее смещение кривой спроса на деньги MD на денежном рынке (рис. 15.2 а) вдоль кривой денежного предложения MS_2 ; из положения MD_1 в положение MD_2 . Равновесие устанавливается в точке E_3 . Это вызывает увеличение процентной ставки с r_2 до r_3 . Рост цен сдвигает кривую LM_2 вверх до положения LM_3 (рис. 15.2б), точка равновесия в модели $IS-LM$ устанавливается в E_3 . Реальные плановые инвестиции (рис. 15.2 в), которые увеличиваются, когда процентная ставка падала, уменьшаются вновь при росте процентной ставки с r_2 до r_3 и возвращаются к начальному уровню.

При новом положении равновесия на денежном рынке в моделях $IS-LM$ и $ADAS$ и на инвестиционном рынке в долгосрочном периоде реальный объем производства и процентная ставка вернулись к исходному уровню.

Этот результат известен в экономике как «нейтральность денег в долгосрочном периоде».

Деньги нейтральны в том смысле, что однократное необратимое изменение количества денег в обращении вызывает в долгосрочном периоде лишь пропорциональное изменение уровня цен, не оказывая воздействия на реальный объем производства, реальные плановые инвестиции и процентную ставку.

Вышеописанное показывает, что кейнсианское представление механизма воздействия денежно-кредитной политики государства на национальное производство предполагает достаточно сложные взаимосвязи.

- **Монетаристский подход**

Монетаристский подход предполагает прямую связь между денежным предложением и объемом национального производства. Функция контроля за денежным предложением возлагается на Центральный банк. Если Центральный банк успешно ее выполняет, то он имеет реальную возможность контролировать и темпы роста ВВП, и темпы инфляции в стране.

Сегодня трудно сказать, какая теоретическая концепция лежит в основе денежно-кредитной политики России.

В начале периода перехода к рынку несколько раз в нашей стране принималась программа преодоления кризисных явлений и формирования рыночной экономики, разработанная под руководством Е.Т. Гайдара, взгляды которого во многом совпадают с монетаристским подходом регулирования экономики. Основными целями «российских монетаристов» являлись снижение инфляции и создание рыночной экономики с минимальным вмешательством государства. Механизм решения этих проблем ориентирован на финансирование бюджета за счет неинфляционных источников, сокращение льгот, проведение платной приватизации, отказ от немедленного денежного союза с государствами СНГ. Но положения монетаристской концепции были реализованы лишь частично. И связано этом все-таки со специфической российской экономики в переходный к рынку период (например, катастрофический рост неплатежей при ужесточении монетарной политики, отсутствие развитого финансового рынка). Однако в теории монетаризма, несомненно, есть положения, которые соответствуют некоторым явлениям, наблюдающимся в нашей экономике. Поэтому рецепты монетаристов являются для России полезными, как, впрочем, и отдельные положения кейнсианства (например, заложение в современном кейнсианстве основы социально ориентированной экономики или активная роль государства в регулировании национальной экономики).

Необходимо искать компромиссные решения, увязывать противоречивые тенденции, использовать любые разумные и эффективные меры для решения сложных для российской экономики проблем.

- **Макроэкономические цели денежно-кредитной политики**

В соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ст. 4) основные направления современной единой денежно-кредитной политики России разрабатывает Банк России во взаимодействии с Правительством Российской Федерации.

В основе формирования денежно-кредитной политики России 90-х годов лежала задача достижения следующих макроэкономических целей:

- финансовая стабилизация и закрепление достигнутых результатов в этом направлении;
- снижение темпов инфляции;

- создание условий для адаптации экономических агентов к складывающейся ситуации в экономике;
- снижение реальных процентных ставок в экономике;
- укрепление курса национальной валюты;
- обеспечение устойчивости платежного баланса страны;
- достижение и закрепление тенденции неинфляционного экономического роста;
- отказ от использования механизма эмиссионной поддержки отдельных предприятий и отраслей.

• **Политика Банка России в области денежно-кредитного регулирования**

Основная задача денежно-кредитной политики Банка России — удержание достигнутой внутренней и внешней стабильности рубля как необходимого условия для восстановления неинфляционного роста экономики.

Необходимыми условиями выполнения данной задачи являются:

- жесткий контроль за темпами денежной эмиссии и структурой денежной массы;
- проведение политики контроля за колебаниями валютного курса;
- дальнейшее развитие и совершенствование действия рыночных механизмов рефинансирования банков;
- активное использование таких инструментов денежно-кредитной политики, как процентные ставки по операциям Банка России и механизм формирования обязательных резервов кредитными организациями;
- реализация мер со стороны Банка России, направленных на повышение надежности российской банковской системы.

Первостепенным условием является контроль за темпами денежной экспансии, поскольку именно они в значительной степени определяют движение цен в среднесрочной перспективе.

Для выполнения поставленных задач Банк России использует традиционные рыночные методы денежно-кредитного регулирования.

• **Рефинансирование банков**

Банк России осуществляет кредитование банков на рыночных принципах. Банк России предоставляет кредиты банкам в пределах общего объема выдаваемых кредитов, определенного

в соответствии с принятыми ориентирами единой государственной денежно-кредитной политики.

До середины июня 1998 года Банк России предоставлял банкам, выполняющим его требования, два вида кредитов: ломбардные кредиты под залог государственных ценных бумаг и однодневные расчетные кредиты «овернайт». После событий 17 августа 1998 года Совет директоров Банка России оперативно принимал решения о внесении изменений в действующий механизм кредитования банков с целью сокращения рефинансирования банков.

В течение 2000-2002 гг. Банк России для поддержания ликвидности, повышения финансовой устойчивости, проведения мероприятий по финансовому оздоровлению принимал решения о предоставлении кредитов банкам регионов России, а также отдельным социально значимым банкам. Процедура рефинансирования была восстановлена. Центробанк России осуществляет предоставление кредитов «овернайт», ломбардных кредитов под залог государственных облигаций. Кроме того, возобновлены операции РЕПО с государственными облигациями.

Рефинансирование банков в 2002 г. являлось основным инструментом предоставления дополнительной ликвидности банковской системе. По мере нормализации ситуации в банковском секторе Банк России предполагает прекратить предоставление указанных кредитов.

В 2001-2002 гг. наиболее остро стала проблема избыточности ликвидности в банковском секторе. При этом основная задача состоит не в изъятии временно свободных денежных средств, а их использование в реальном секторе экономики. Расширение кредитования реального сектора препятствуют в первую очередь высокие риски (в конце года ставки по кредитам конечным заемщикам в среднем были в 2-3 раза выше ставок на межбанковском кредитном рынке, определяющем стоимость ресурсов для самих банков).

- Депозитные операции

В целях оперативного регулирования ликвидности банковской системы, нейтрализации излишней ликвидности и снижения тем самым давления на валютный рынок в 1998—2001 гг. Банк России активно проводил депозитные операции через систему «Рейтерс-Дилинг»

Банк России будет и в дальнейшем использовать депозитные операции как инструмент оперативного изъятия ликвид-

ности банковской системы, в случае возникновения ее избытка, для повышения сбалансированного спроса и предложения в различных секторах финансового рынка.

Процентная политика по операциям Банка России. Среди методов регулирования денежно-кредитного рынка, применяемых Центральным банком, особое место принадлежит **учетной ставке (ставке рефинансирования)**. Исходя из учетной ставки, определяются ставки, взимаемые коммерческими банками по ссудам, предоставляемым клиентам, и размеры процентов, выплачиваемых вкладчикам по депозитам и другим счетам. Повышение учетного процента, с целью снижения инфляции проведение, так называемой политики «дорогих денег», затрудняет для коммерческих банков возможность получить ссуду в Центральном банке и одновременно повышает цену денег, предоставляемых в кредит коммерческими банками. В результате стимулируется сокращение кредитных вложений в экономику, и, следовательно, тормозится дальнейший рост производства. Снижение учётной ставки, т. е. политика «дешевых денег», наоборот, стимулирует расширение кредитных операций и ускорение темпов экономического развития.

На период **2000-2002** гг. **ЦБ РФ** четко наметил курс на снижение учетной ставки, стимулируя тем самым проведение политики «дешевых денег». Это согласуется со среднесрочной концепцией социально-экономического развития страны, где ясно представлены ориентиры, стимулирующие экономический рост. Задача снижения темпов инфляции до уровня «нормального» значения ниже 10% в год является наиболее важным приоритетом. Ставка **ЦБ РФ** снизилась с 55% в январе **2000** г. до 22% в марте **2003** г. Сам механизм определения процентных ставок по разным видам операций приближается к тому, что имеет место в развитых странах. Однако, величина ставок не создает пока благоприятной общедоступности кредитных ресурсов для развития производства. Достижение указанной цели возможно только на путях эффективного регулирования денежно-кредитных процессов со стороны государства.

В 1997-1998 годах Банк России определил, в качестве задачи в области процентной политики, постепенное снижение процентных ставок в экономике до уровня, стимулирующего неинфляционный рост спроса на заемные ресурсы. В то же время, с октября 1997 года по август 1998 года процентная политика Банка России испытывала на себе влияние внешних условий. Приоритетным направлением процентной политики

Банка России стало поддержание стабильного курса национальной валюты и недопущение системного банковского кризиса. В течение всех последующих лет эта линия денежно-кредитной политики развивалась постоянно.

Минимальные, или **обязательные, резервные требования** Центрального банка — важный инструмент регулирования макроэкономических пропорций путем воздействия на объем свободных ресурсов банков.

Проблема резервирования средств всегда была одной из самых острых в дискуссиях на финансовые темы. Банки резко протестовали против того, чтобы значительная часть привлекаемых ими денег оседала в ЦБ, приводя следующие аргументы: высокие нормативы обязательных резервов снижают доходы кредитных учреждений, а значит и их ликвидность.

В свою очередь, Банк России неоднократно заявлял, что при высоком уровне инфляции и других проявлениях нестабильности финансового рынка, когда деньги выгоднее использовать на спекулятивных операциях, резервные требования всегда будут высокими. И снизят их только при появлении предпосылок для кредитования предприятий реального сектора экономики. К общим методам денежно-кредитного регулирования, активно используемым в зарубежной банковской практике, относятся и операции Центрального банка на **открытом рынке**. Операции на открытом рынке являются одним из главных инструментов, используемых ФРС США в осуществлении национальной денежно-кредитной политики. В операциях на открытом рынке ФРС США широко используются перекупочные соглашения как метод гарантированного финансирования. Заключая с коммерческими банками перекупочные соглашения, ФРС обязуется купить у них ценные бумаги с условием, чтобы через определенное время они совершили обратную сделку, т.е. выкупили ценные бумаги с фиксированной или плавающей скидкой к цене.

В России после кризиса 1998 г. в целом восстановлен механизм фондового рынка и система государственного долга. Операции с ценными бумагами на «открытом рынке» заняли свое подобающее место в системе мер денежно-кредитного регулирования. В течение 2001-2003 гг. деятельность Банка России направлена на регулирование ликвидности с целью прямого воздействия на объем и структуру денежной массы. Банк РФ пытается расширить набор применяемых инструментов, включая в перечень государственных облигаций и облигации Банка России («бобры»).

Большое внимание будет уделяться операциям абсорбции (поглощения) излишней валютной массы. Возрастающие валютные доходы экспортеров «давят» на рублевую массу через механизм торгов ММВБ. В этой связи государство будет предлагать облигации, номинированные в инвалюте.

Операции на открытом рынке еще не нашли широкого применения. Кроме того, в условиях, когда источником финансирования бюджетного дефицита являются кредиты Банка России и государственный долг не оформлен ценными бумагами, операции на открытом рынке неэффективны.

Несмотря на временный кризис рынка государственных ценных бумаг (ГКО-ОФЗ), Банк России не исключает из круга используемых инструментов денежно-кредитной политики такой инструмент регулирования ликвидности банковской системы, как операции на открытом рынке. В условиях сжатия финансовых рынков и обострения проблемы ликвидности банков, Банк России в сентябре 1998 года разработал положение о введении в обращение облигаций Банка России (ОБР) и начал операции с ними, в том числе Банк России предоставил банкам возможность использования указанных ценных бумаг в качестве залога под ломбардные, внутрисдневные кредиты и кредиты «овернайт», а также возможность проведения с ними сделок РЕПО.

ВЗГЛЯДЫ М. ФРИДМЕНА, Ф. ХАЙЕКА, П. САМУЭЛЬСОНА

Развитие неоклассического направления в XX в. (М. Фридмен, Ф. Хайек). Господство идей государственного регулирования рыночной экономики в середине XX в. сменилось в 70-е годы возрождением традиций неоклассического направления, связанным с появлением теории монетаризма. Специфика монетаризма по сравнению с традиционными неоклассическими идеями состоит в том, что монетаризм особое значение придает сфере денежного обращения: деньги - главная движущая сила рыночной экономики. Наиболее известный теоретик монетаризма — М. Фридмен.

Милтон Фридмен (1912) — американский экономист Миннесотского и Чикагского университетов, советник президента Р. Никсона по экономическим вопросам. Основные работы: «Капитализм и свобода» (1962), «Доллар и дефицит» (1968), «Деньги и экономическое равновесие» (1973), «Становление денежной системы в США, 1867-1968». В этих работах излагаются основные положения теории монетаризма. Основывается на теоретическом положении о рынке как саморегулирующейся системе и количественной теории денег. Отстаивает положение об ограниченном прямом воздействии государства на макроэкономические процессы, отводя первостепенную роль денежно-кредитной политике. Для стимулирования деловой активности необходимо поддерживать устойчивый (но низкий, не вызывающий инфляцию) темп роста массы денег в обращении. Предлагается поддерживать темп прироста денежной массы на уров-

Раздел III. Макроэкономика

не 3-5 % в год. В противном случае нарушается механизм частного предпринимательства, нарастает инфляция. Таким образом, приоритет отдается регулируемому росту денежной массы и стимулированию экономического роста и занятости.

Фридрих Август фон Хайек (1899-1992) — австрийский экономист, возглавлял Австрийский институт экономических исследований, профессор Чикагского университета. К важнейшим открытиям Ф. Хайека можно отнести: определение границ познания и принципиальных возможностей целенаправленного воздействия на общественные явления, выяснение природы товарно-денежных отношений, форм и масштабов государственного регулирования экономики, исследования проблем взаимодействия хозяйственных, социальных и политических институтов. В отличие от многих современных экономистов, он пытался решать конкретные вопросы в контексте более общих теоретических, методологических и нравственных проблем, проявляя большую эрудицию и склонность к философскому обоснованию своих идей.

Неоклассический синтез (50-60-е гг.). Пол Аитони Самуэльсон (1915) — американский экономист, профессор экономики Массачусетского технологического института. В разное время совмещал преподавательскую деятельность с работой в различных государственных учреждениях (в 1961-1968 гг. — советник Белого дома по вопросам экономики), член Американской академии искусств, Американской экономической ассоциации, Международной экономической ассоциации, Американского эконометрического общества. Автор одного из наиболее распространенных учебников «Экономикс». Теоретические взгляды П. Самуэльсона базируются на соединении различных школ и направлений экономической мысли на основе так называемого «неоклассического синтеза». Стержневая концепция неоклассического синтеза — синтез микроэкономических идей классиков и макроэкономического анализа кейнсианства. Исходит из того, что в современных экономических традиционных теориях господствуют два течения: неоклассическое и кейнсианское направление. У каждого есть слабые и сильные стороны. С точки зрения теории неоклассического синтеза, основная задача экономической теории — поиск оптимального сочетания рыночного регулирования с государственным воздействием на экономику, использование в период глубокого спада бюджетных рычагов, в условиях подъема — кредитно-денежных.

Вопросы для повторения

1. «Долларизация» российской экономики: причины и последствия для экономического развития страны.
2. Назовите основные цели денежно-кредитной политики государства.
3. Чем определяется спрос на деньги?
4. Какие процессы происходят в реальной экономике, если нарушается равновесие на денежном рынке?
5. Как норма процента влияет на уровень инвестиционного спроса?
6. Опишите цепочку причинно-следственных связей между изменениями в денежно-кредитной политике и изменением номинального объема ВВП:

Глава 15. Денежно-кредитная политика государства

- а) с точки зрения кейнсианского подхода к данному вопросу;
- б) с точки зрения монетаризма.
7. Сформулируйте «монетарное правило» М. Фридмена.
8. Чем обусловлена специфика денежно-кредитной политики государства в России?

Примерный план лекции

1. Современные теории денег и денежно-кредитная политика государства.
2. Денежно-кредитная политика государства: концептуальный аспект.
3. Инструменты денежно-кредитного регулирования экономики и особенности их использования в России.
4. Специфика современной денежно-кредитной политики России.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Кейнсианство и монетаризм: истоки противоречий.
2. Уравнение обмена и спрос на деньги.
3. Графическое отображение денежного рынка и определение равновесной «цены денег» при изменении спроса на деньги и их предложения под влиянием денежно-кредитной политики государства.
4. Факторы, влияющие на спрос и предложение денег.
5. Механизм денежно-кредитной политики государства. Инструменты и специфика их использования в различных странах.

Литература

- Абрамова М.А., Александрова Л.С.* Финансы и кредит. Учебное пособие. — М., 2002.
- Агапова Т.А., Серегина С.Ф.* Макроэкономика. Учебник. - М., 2001.
- Банки и банковские операции/Под ред. Жукова Е.Ф. - М., 2002.
- Банковское дело/Подред. Колесникова В.И., Кроливецкой Л.П. - М., 2001.
- Банковское дело/Под ред. Лаврушина О.И. - М., 2000.
- Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С.* Макроэкономика. - СПб., 1999.
- Деньги, кредит и банки/Под ред. Лаврушина О.И. - М., 1999.
- Долэн Э., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р.* Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. Пер. с англ. - СПб., 1994.
- Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика. Пер. с англ. - М., 1999.
- Ивасенко А.Г.* Межбанковский кредит: сущность, проблемы и перспективы развития. — М., 1998.
- Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег/Пер, с англ. - М., 1978.
- Курс экономической теории. Учебное пособие/Под ред. Сидоровича А.В. - М., 1999.
- Международные валютно-кредитные и финансовые отношения/Под ред. Красиной Л.Н. - Изд. 2-е. - М., 2000.
- Мехряков В.Д.* История кредитных учреждений и современное состояние банковской системы в России. - М., «Владос» 1995.

- Экономическая теория. Под ред. В.Д. Камаева. — М., 2002.
- Миллер Р.Л., Ван-Хуз ДД.* Современные деньги и банковское дело. Пер. с англ. - М., 2001.
- Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика. Пер. с англ. - М., 1994.
- Нуреев Р.М.* Деньги, банки и денежно-кредитная политика. - М., 1995.
- Ольшаный А.И.* Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт. - М., 1997.
- Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2003 год//Деньги и кредит. 2002, № 12.
- Основы банковской деятельности. Учебное пособие//Под ред. Тагирбекова К.Р. —М., 2001.
- Сакс Дж., Ларрен Ф.* Макроэкономика. Глобальный подход. Пер. с англ. - М., 1998.
- Самуэлсон П.Э.* Экономика. Пер. с англ. - М., 1993.
- Уоскин В.М.* Современный коммерческий банк. Изд. 2-е. - М., 1998.
- Финансы, денежное обращение и кредит/Под ред. Дробозиной Л.А. — М., 1999.
- Фридман М.* Количественная теория денег. Пер. с англ. - М., 1996.
- Харрис Л.* Денежные теории. Пер. с англ. - М., 1990.
- Хикс Д.* Стоимость и капитал. Пер. с англ. - М., 1986.

Глава 16. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

§ 1. Сущность и функции финансов

- **Основные понятия финансов**

Финансы — это система экономических отношений, которые возникают между государством, юридическими и физическими лицами, между отдельными государствами по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств. Иными словами, денежные отношения, реализация которых происходит через особые фонды, — это финансовые отношения.

Таким образом, финансы — неотъемлемая часть денежных отношений. Однако не всякие денежные отношения являются финансовыми отношениями. Финансы отличаются от денег, как по содержанию, так и по выполняемым функциям.

Финансы — экономический инструмент распределения и перераспределения валового внутреннего продукта, орудие кон-

троля за образованием и использованием фондов денежных средств.

Сущность финансов проявляется в их функциях: распределительной, контрольной, стимулирующей, фискальной.

Распределительная функция финансов заключается в обеспечении субъектов хозяйствования необходимыми финансовыми ресурсами, которые используются в форме денежных фондов целевого назначения. Посредством налогов в государственном бюджете концентрируются средства, направляемые затем на решение народно-хозяйственных и иных проблем.

С помощью налогов государство перераспределяет часть прибыли предприятий, фирм, доходов граждан, направляя ее на развитие производственной и социальной инфраструктуры, на инвестиции в капиталоемкие и фондоемкие отрасли с длительными сроками окупаемости затрат.

Финансы, связанные с движением стоимости общественного продукта, выраженного в денежной форме, обладают свойством количественно (через финансовые ресурсы и фонды) отображать воспроизводственный процесс в целом и различные его фазы. Это позволяет систематически контролировать складывающиеся в обществе экономические пропорции, что отражает другую функцию финансов — контрольную.

Стимулирующая функция финансов проявляется в следующем: маневрируя налоговыми ставками, льготами, штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем. С помощью налогов, льгот, санкций государство может стимулировать технический прогресс, увеличение числа рабочих мест, капитальные вложения в расширение производства, развитие образования, здравоохранения, культуры и т. д.

Выполнение финансами фискальной функции связано с тем, что с помощью налогов достигается изъятие части доходов предприятий и граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны и той части непроизводственной сферы, которая либо вообще не имеет собственных источников доходов либо обладает недостаточными источниками доходов для обеспечения должного уровня развития (фундаментальная наука, театры, музеи). Силовое изъятие части доходов граждан объективно необходимо в интересах этих же граждан.

- **Финансовая система государства и ее структура**

Совокупность финансовых отношений национальной экономики образует финансовую систему государства. Она состоит из централизованных, децентрализованных финансов и финансов домохозяйств.

Централизованные финансы — это государственная бюджетная система, государственный кредит, специальные внебюджетные фонды, фонды имущественного и личного страхования. Они используются в качестве инструмента регулирования национальной экономики в целом, решения целого ряда важнейших экономических и социальных задач.

Децентрализованные финансы — финансы фирм и предприятий различных форм собственности. Это финансовые отношения между юридическими лицами, юридическими лицами и государством, юридическими и физическими лицами. В своей стимулирующей функции они используются для регулирования экономических и социальных отношений в рамках отдельных хозяйственных субъектов. Финансы фирм, предприятий и отраслей народного хозяйства составляют основу финансов. Здесь формируется подавляющая часть финансовых ресурсов. От состояния финансов предприятий различных форм собственности во многом зависит общее финансовое положение страны.

Особую роль играют бюджеты регионов (районов) страны, что можно было именовать **муниципальными финансами**. Для России эта часть финансовой системы весьма значимы, так как наша страна состоит из 89 субъектов.

В условиях рыночных отношений предприятия осуществляют свою деятельность на основе коммерческого расчета, при котором доходы должны соответствовать расходам, а главным источником производственного и социального развития коллективов является прибыль. За счет прибыли формируются производственные и социальные фонды, средства для инвестирования. Используются, в том числе, и ресурсы финансового рынка.

Финансы домохозяйств — это личные финансы, т. е. финансовые отношения между физическими лицами, совместно проживающими и ведущими общее хозяйство. (В отличие от семьи, домохозяйство может включать, кроме родственников, также людей, которые полностью или частично вносят свою долю в бюджет домохозяйства, а также может состоять и из одного человека, обеспечивающего себя материально.)

Каждый элемент финансовой системы особым образом влияет на производство, имеет свои, присущие ему функции. Так, с помощью централизованных финансов мобилизуются ресурсы в основной централизованный фонд государства, и происходит их распределение и перераспределение между отраслями национального хозяйства, экономическими регионами, отдельными группами населения. Внебюджетные фонды в рамках централизованных финансов имеют строго целевое назначение: крупнейший из них Пенсионный фонд РФ мобилизует средства на выплату пенсий гражданам страны. Фонды имущественного и личного страхования предназначены для возмещения ущерба, нанесенного стихийными бедствиями предприятиям и населению, а также для выплаты застрахованному лицу или его семье материального обеспечения при наступлении страхового случая. Государственный кредит как элемент централизованных финансов представляет собой форму кредитных отношений между государством и юридическими и физическими лицами, при которых государство выступает, главным образом, в качестве заемщика средств.

Финансы фирм обслуживают производство. При их участии создается ВВП, распределяемый внутри фирм и отраслей народного хозяйства.

Финансы домохозяйства являются материальной основой их жизни, так как предполагают контроль за предстоящими доходами и расходами в рамках отдельной экономической ячейки общества.

Таким образом, каждое звено финансовой системы представляет собой определенную сферу финансовых отношений, а финансовая система в целом — совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств.

Особое значение имеют государственные финансы. Принципом их построения, характерным для финансовых систем современных развитых стран, является фискальный федерализм, при котором осуществляется четкое разграничение функций между различными уровнями системы. В соответствии с данным принципом в унитарных государствах местные бюджеты не входят в государственный бюджет, в федеративных государствах местные бюджеты не входят в бюджеты членов федерации, а последние не включаются в государственный федеральный бюджет.

§ 2. Фискальная политика государства

Финансовые отношения, сознательно осуществляемые и регулируемые сучастием государства, формируют **финансовую политику**. Финансовая политика складывается из двух направлений деятельности государства: в области налоговых изъятий и в области государственных расходов, а также процессов перераспределения денежных ресурсов и создания государственного бюджета.

Исходным теоретическим основанием финансовой политики выступает **фискальная политика, как совокупность мер по сознательному манипулированию налогами и государственными расходами**. Впервые необходимость мер фискальной политики обосновал Дж.М. Кейнс. Она строилась на методологической посылке кейнсианской теории, предполагающей для поддержания макроэкономического равновесия сознательные регулирующие действия государства в виде «изъятия» и «инъекции». Под изъятием понимались налоги, под инъекциями — государственные расходы.

В современной экономической теории существуют различные точки зрения на методы проведения фискальной политики государства.

Сторонники кейнсианского направления традиционно ориентируются на создание эффективного совокупного спроса как стимула экономического развития. Поэтому они рассматривают сокращение налогов как основной фактор роста совокупного спроса и, соответственно, роста реального объема производства. Одновременно в краткосрочном периоде будет происходить сокращение поступлений в бюджет, следствием чего является образование или увеличение бюджетного дефицита.

Сторонники теории «экономики предложения» рассматривают уменьшение налоговых ставок как фактор увеличения совокупного предложения. Они считают, что уменьшение налогового бремени приводит к росту доходов:

- 1) населения, а следовательно, к росту сбережений,
- 2) бизнеса, а следовательно, к увеличению прибыльности инвестиций.

Таким образом, сокращение налогов вызывает рост национального производства и дохода, что, в свою очередь, не только не уменьшает налоговые поступления в бюджет и не вызывает бюджетного дефицита, но при более низких ставках налогов обеспечивает рост налоговых поступлений в бюджет за счет рас-

ширения налоговой базы (в соответствии с «эффектом Лаффера»). Эти причинно-следственные связи иллюстрирует рис. 16.1.

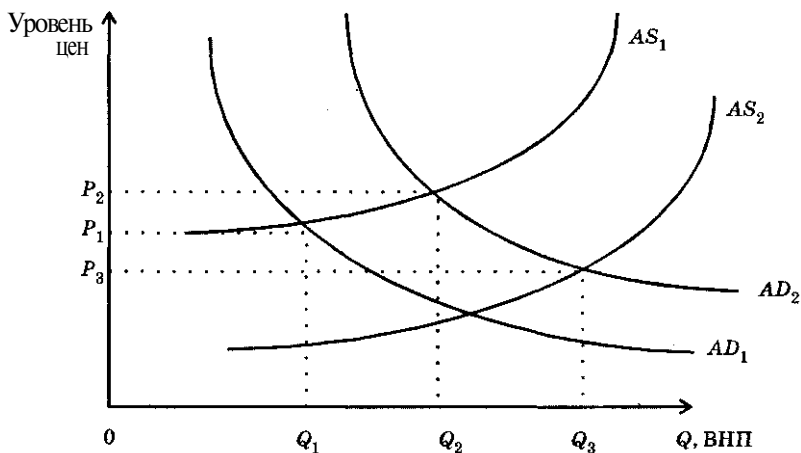


Рис. 16.1. Влияние фискальной политики на совокупное предложение

Первоначально равновесие в рамках национальной экономики (совокупный спрос — AD_1 , совокупное предложение — AS_1) достигалось при объеме производства Q_1 и уровне цен P_1 . Сокращение налоговых ставок с доходов населения привело к росту совокупного спроса с AD_1 до AD_2 . При том же самом совокупном предложении это привело к росту равновесного объема ВВП и увеличению уровня цен (соответственно — Q_2 и P_2). Увеличение совокупного предложения при одновременном снижении налоговых ставок с доходов предпринимателей привело к росту и совокупного предложения с AS_1 до AS_2 . Достигнуто новое равновесие в рамках национальной экономики (совокупный спрос — AD_2 , совокупное предложение — AS_2) при объеме производства Q_3 и уровне цен P_3 . Следует заметить, что воздействие налогов на спрос осуществляется быстрее. В краткосрочном периоде снижение налогов однозначно приводит к росту совокупного спроса и уменьшению налоговых поступлений в бюджет, хотя в долгосрочном периоде налоговые поступления могут и увеличиться в результате достигнутого экономического роста. Иными словами, причинно-следственные связи между фискальной политикой и совокупным предложением рассчитаны на долгосрочный эффект, а сама цепочка этих связей велика.

• **Кейнсианский подход**

Рассмотрим более подробно традиционный (кейнсианский) подход к макроэкономическим последствиям фискальной политики.

Фискальная политика бывает двух видов: «дискреционная фискальная политика» и «недискреционная фискальная политика», т. е. политика автоматических стабилизаторов.

Под «дискреционной фискальной политикой» понимается сознательное регулирование государством уровня налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию.

Для анализа этого воздействия воспользуемся рис. 16.2.

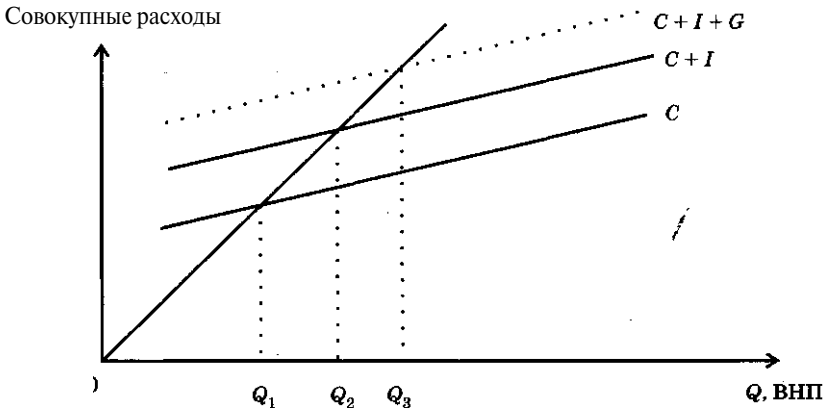


Рис. 16.2. Воздействие государственных расходов на объем национального производства и изменение макроэкономического равновесия

Примем некоторые допущения, упрощающие анализ воздействия фискальной политики на совокупный спрос, а именно: допустим, что фискальная политика влияет только на совокупный спрос, государственные расходы не влияют на потребление и инвестиции, чистый экспорт равен нулю.

Начнем с анализа влияния государственных расходов на совокупный спрос. Вспомним график совокупных расходов (потребление + инвестиции, или $C + I$). Введение в экономический анализ государственных расходов (G) сдвигает график совокупных расходов ($C + I$) вверх и вызывает рост валового национального продукта. Точка макроэкономического равновесия смещается вверх по линии в биссектрисе.

Государственные расходы оказывают на совокупный спрос влияние, аналогичное инвестициям, и, подобно инвестициям, обладают мультипликативным эффектом. Мультипликатор государственных расходов показывает, как изменится объем ВВП в результате изменения государственных расходов:

$$K_g = \Delta \text{ВВП} / \Delta G,$$

где G — государственные расходы; K_g — мультипликатор государственных расходов.

Мультипликатор государственных расходов количественно можно выразить и через такие экономические категории, как предельная склонность к сбережению (MPS) и предельная склонность к потреблению (MPC):

$$K_g - 1 / 1 - MPC = 1 / MPS.$$

Таким образом, $\Delta \text{ВВП} = \Delta G \cdot K_g$.

Рассмотрим теперь влияние налогов на национальное производство и величину ВВП. Для упрощения анализа предположим, что государство вводит одновременно выплачиваемый налог, сумма которого не меняется при любой величине ВВП (налог постоянной величины). Введение этого налога приведет к уменьшению располагаемого дохода налогоплательщиков (дохода после уплаты налога), следовательно, сократятся и их расходы. Это, в свою очередь, отразится на всей сумме совокупных расходов: она уменьшится.

При постоянных I и G график совокупных расходов ($C + I + G$) сдвинется вниз и вызовет сокращение объема ВВП. Точка макроэкономического равновесия переместится вниз по линии в 45 градусов, что иллюстрирует рис. 16.3.

Противоположная картина будет складываться при сокращении налогов.

Вместе с тем, влияние налогов на объем ВВП имеет специфику по сравнению с воздействием инвестиций и государственных расходов. Дело в том, что располагаемый доход используется не только на потребление, но и на сбережения. Следовательно, снижение располагаемого дохода уменьшает не только потребление, но и сбережения.

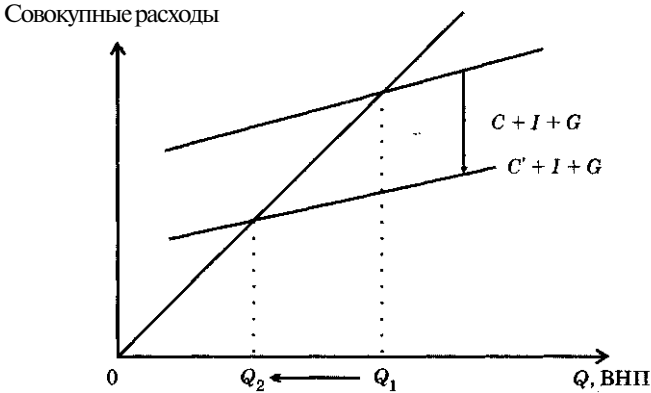


Рис. 16.4. Влияние налогов на равновесный объем ВВП

Каким будет при этом уменьшение непосредственно потребления? Это зависит от предельной склонности к потреблению (MPC). Для определения сокращения потребления в результате введения налога необходимо умножить сумму налогового приращения (T) на MPC или $C = T \cdot MPC$. (Аналогично этому умножение суммы налогового приращения на величину MPS покажет уменьшение сбережения в результате введения дополнительного налога, или $S = T \cdot MPS$.)

Действие налогов, подобно инвестициям и государственным расходам, обладает мультипликативным эффектом. Но мультипликатор инвестиций меньше мультипликатора государственных расходов и инвестиций, поскольку, например, при сокращении налогов потребление увеличивается лишь частично (часть располагаемого дохода идет на увеличение сбережений), тогда как каждая единица прироста государственных расходов или инвестиций оказывает прямое воздействие на величину ВВП.

Налоговый мультипликатор равен мультипликатору государственных расходов, умноженному на MPC :

$$K_t = 1 / 1 - MPC \cdot MPC = MPC / MPS.$$

Таким образом, влияние государственных расходов на национальную экономику осуществляется через совокупный спрос. При увеличении государственных расходов на закупку товаров и услуг соответственно возрастает величина совокупных расходов на рынке, стимулируя тем самым совокупный спрос и рост

объема национального производства, валового национального продукта. Сокращение государственных расходов влечет за собой, следовательно, сокращение валового национального продукта. В свою очередь, введение дополнительных налогов или увеличение налоговых ставок уже существующих приводит к уменьшению располагаемого дохода (дохода после уплаты налогов) налогоплательщиков, что отражается на всей сумме совокупных расходов (они уменьшаются).

Следовательно, можно использовать дискреционную фискальную политику государства в различные периоды экономического цикла.

В период спада стимулирующая фискальная политика складывается из:

- 1) увеличения государственных расходов;
- 2) снижения налогов;
- 3) сочетания роста государственных расходов со снижением налогов (с учетом того, что мультипликационный эффект увеличения государственных расходов больше, чем мультипликационный эффект снижения налогов).

В краткосрочном периоде сдерживающая фискальная политика снизит инфляцию спроса, но при этом возрастет безработица, так как объем производства сократится.

В долгом периоде хозяйственной деятельности, растущие налоговые изъятия, обусловят падение совокупного предложения и появление стагфляции.

Другой тип фискальной политики — недискреционная фискальная политика — предполагает использование автоматических стабилизаторов, которые без частого вмешательства реагируют на изменения макроэкономической ситуации. Такая фискальная политика возможна только в условиях сбалансированной экономики, где основные макроэкономические пропорции близки к равновесному уровню. В качестве примера используют обычно экономику США и Японии.

К основным встроенным стабилизаторам относится изменение налоговых поступлений в различные периоды экономического цикла. При этом ставки налогов действуют достаточно долго, не изменяя свою величину. Поэтому в период быстрого роста ВВП (в период подъема) налоговые поступления автоматически возрастают (при прогрессивной ставке налогообложения, а также за счет расширения налогооблагаемой базы), что обеспечивает снижение покупательной способности населения и сдерживание экономического роста.

К встроенным стабилизаторам относится и система пособий по безработице, социальные выплаты, программы по поддержанию малоимущих слоев населения и т. п., препятствующие резкому сокращению совокупного спроса даже в период экономического спада. В период подъема выплата различных пособий уменьшается, что сдерживает совокупный спрос. Важно отметить, что недискреционная политика позволяет гораздо эффективнее влиять на амплитуду циклических колебаний, чем при дискреционной политике.

В краткосрочном периоде при увеличении государственных расходов спрос будет возрастать, способствуя росту номинального ВВП. При росте ВВП увеличивается и спрос на деньги. В свою очередь это будет способствовать росту процентных ставок. Повышение процентной ставки обусловит снижение уровня плановых инвестиций. Таким образом рост государственных расходов при активной фискальной политике вызывает уменьшение плановых инвестиций, что способствует сдерживанию роста производства.

Заметим, что рост ВВП в ответ на увеличение государственных расходов можно показать и с помощью модели «кейнсианского креста», и с помощью модели *IS-LM*. В модели «кейнсианского креста» рост государственных расходов приводит к гораздо большему росту ВВП. Это связано с тем, что модель «кейнсианского креста» предполагает изменение лишь государственных расходов при постоянных инвестициях в частном секторе и потреблении. Модель *IS-LM* учитывает «эффект вытеснения» при росте ставки процента в ответ на увеличение государственных расходов.

Таким образом, фискальная политика, предполагающая рост государственных расходов, вызывает в краткосрочном периоде:

- 1) увеличение номинального ВВП (объема производства) в соответствии с мультипликатором государственных расходов;
- 2) повышение процентных ставок;
- 3) появление «эффекта вытеснения» государственными расходами частных плановых инвестиций.

Рассмотрим теперь влияние расширительной (экспансионистской) фискальной политики на национальную экономику в долгосрочном периоде.

Расширительная фискальная политика призвана сдвинуть экономику точки краткосрочного равновесия, в котором долго она находиться не может. По сравнению с начальным равновесием объем товаров и услуг выше естественного уровня

(т. е. максимально возможного для данной экономики при существующих факторах производства), уровень цен на конечные товары и услуги также выше. С течением времени уровень цен конечных товаров и услуг начинает влиять на рост факторных цен (цены на факторы производства).

При этом уровень цен будет расти, а объем производства падать до естественного уровня (как следствие роста факторных цен). Экономика характеризуется новой точкой долгосрочного равновесия — точкой с более высоким уровнем цен. Рост цен может при этом компенсировать снижение реального объема производства таким образом, что номинальный объем ВВП продолжает расти. Спрос на деньги постепенно возрастает. Это вызывает дальнейший рост процентной ставки и дальнейшее «вытеснение» частных плановых инвестиций. Таким образом, в долгосрочном периоде «эффект вытеснения» усиливается по сравнению с краткосрочным периодом.

Следовательно, в долгосрочном периоде расширительная фискальная политика приводит:

- 1) к росту цен;
- 2) усилению «эффекта вытеснения»;
- 3) возрасту реального объема производства к естественному уровню.

Фискальная политика, направленная на сдерживание экономического роста, уменьшает совокупный спрос и приводит к противоположному результату: номинальный ВВП падает, спрос на денежном рынке уменьшается и при неизменном денежном предложении приводит к падению процентных ставок. Реальные частные инвестиции увеличиваются, частично предотвращая действие «сдерживающей» фискальной политики. «Эффект вытеснения» заменяется «эффектом привлечения», увеличения частных инвестиций.

Можно отметить еще одну особенность «эффекта вытеснения», которая показывает, что денежно-кредитная и фискальная политика тесно взаимосвязаны: степень воздействия «эффекта вытеснения» отражается наклоном кривой LM в модели $IS-LM$. В свою очередь, наклон кривой LM зависит от цели выбранной денежно-кредитной политики.

Следовательно, мероприятия в области денежно-кредитной и фискальной политики государства отнюдь не независимы друг от друга, более того, их взаимодействие может нейтрализовать влияние той или иной экономической политики на цены, доход, процентные ставки и т. д.

§ 3. Налоги и налоговая политика

□ Сущность налогов

В системе финансовых отношений немаловажную роль, с точки зрения пополнения доходной части бюджетов различных уровней, и возможности воздействия на национальную экономику в целом и на отдельные ее сферы, играют налоги. Налоги — обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц на основе специального налогового законодательства. Налоги выражают обязанность юридических и физических лиц участвовать в формировании финансовых ресурсов государства. Являясь инструментом перераспределения, налоги призваны также «гасить» возникающие сбои в системе распределения и стимулировать или сдерживать деятельность тех или иных экономических субъектов.

В соответствии с этим налогом политика выполняет следующие *функции*: регулирующую, стимулирующую, распределительную и фискальную.

Налоговая система базируется на соответствующем законодательстве, которое устанавливает конкретные методы построения и взимания налогов, т. е. определяет конкретные элементы налогов. К элементам налогов относятся:

- субъект налога — лицо, которое по закону обязано платить налог;
- носитель налога — лицо, которое фактически уплачивает налог;
- объект налога — доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, недвижимое имущество и т. д.);
- ставка налога — величина налоговых начислений на единицу объекта налога (денежная единица доходов, единица земельной площади, единица измерения товара и т. п.).

Различают твердые ставки (устанавливаются в абсолютной сумме на единицу отложения, независимо от размеров дохода, например, на тонну нефти), пропорциональные (действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины), прогрессивные (предполагают возрастание ставки по мере роста дохода), регрессивные (предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода). При прогрессивной шкале налогообложения налогоплательщик платит не только большую абсолютную сумму дохода, но и большую его долю. Прогрессивные налоги — это те

налоги которые сильнее всего «давят» на лиц с большими доходами. Регрессивный налог может и не приводить к росту абсолютной суммы поступлений в бюджет при увеличении доходов налогоплательщиков.

В практике налогообложения используются различные виды налогов.

1. По способу платежа различают прямые и косвенные налоги.

Прямые налоги платятся субъектами налога непосредственно и прямо пропорциональны платежеспособности. Это подоходный налог с юридических и физических лиц, налог на операции с ценными бумагами, налог на землю и др.

При *косвенном* налогообложении субъект налога и его носитель обычно не совпадают. Косвенные налоги взимаются через надбавку к цене и являются налогами на потребителей. Так например, акцизы на табачные и алкогольные товары уплачиваются производителем, который включает их в цену реализации. Соответственно, покупатель этих товаров и становится фактическим плательщиком налога. К косвенным налогам относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины, монопольный налог.

2. Налоги по их использованию подразделяются на общие и специальные (целевые).

Общие налоги поступают в бюджет государства для финансирования общегосударственных мероприятий.

Специальные налоги имеют строго определенное назначение, например налоги на реализацию горюче-смазочных материалов поступают в дорожные фонды и предназначены для строительства, реконструкции и текущего ремонта дорог.

3. В зависимости от того, в распоряжение какого органа поступает налог, различают федеральные налоги, региональные налоги субъектов Федерации и местные налоги.

Федеральные налоги устанавливаются законодательными актами, принимаемыми Федеральным собранием. К ним относится налог на прибыль предприятий и организаций, налог на добавленную стоимость, подоходный налог с физических лиц, налог на операции с ценными бумагами, таможенные **пошлины** и др.

К *региональным* налогам относится налог на имущество предприятий, налог на добычу природных ресурсов.

К *местным* налогам относится налог на недвижимое имущество граждан, налог на транспортные средства, регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, другие сборы.

- **Принципы налогообложения**

Сколько веков существует государство, столько же веков существуют налоги и столько же государство ищет принципы и способы оптимального налогообложения, т. е. как организовать сбор налогов таким образом, чтобы налогоплательщики платили налоги, а казна получала все больше доходов. Шотландский экономист и философ А. Смит сформулировал четыре основополагающих (ставших классическими) принципа налогообложения применимых в любой экономической системе.

1. Подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Соблюдение этого принципа или, наоборот, пренебрежение им приводит к равенству (справедливости) или неравенству в налогообложении.

2. Налог, который обязан уплатить отдельный субъект налога, должен быть точно определен (срок уплаты, способ платежа, сумма платежа).

3. Каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику удобнее всего оплатить его.

4. Каждый налог должен быть задуман и разработан таким образом, чтобы он брал и удерживал из кармана народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства (в противном случае, сбор налога потребует такой большой армии чиновников, что заработная плата их может поглотить значительную долю того, что приносит налог).

Кроме того, схема уплаты налога должна быть доступна для восприятия налогоплательщика, а объект налога должен иметь защиту от двойного, тройного обложения.

На основе этих принципов к настоящему времени сложились следующие концепции налогообложения.

1. Субъекты налога должны уплачивать налоги пропорционально тем выгодам, которые они получают от государства, т. е. те, кто получил большую выгоду, платят налоги, необходимые для финансирования создания этой выгоды.

Однако всеобщее применение этой концепции связано с определенными трудностями: практически невозможно точно определить, какую личную выгоду и в каком размере получает каждый налогоплательщик от расходов государства на национальную оборону, бесплатное здравоохранение, просвещение и т. п. Кроме того, следуя этой концепции, необходимо было бы облагать налогом малоимущих, безработных для финансирования выплаты им же пособий, что само по себе лишено смысла.

Глава 16. Финансовая система и финансовая политика государства

2. Согласно другой концепции, юридические и физические лица должны уплачивать налоги в прямой зависимости от размера полученного дохода.

Однако при внедрении и этой концепции на практике возникают определенные проблемы, связанные, прежде всего с тем, что нет строго научного подхода к измерению возможности того или иного лица платить налоги. Ясно только, что средний потребитель действует всегда рационально, т. е. в первую очередь тратит свои доходы на товары и услуги первой необходимости, лишь затем — на не столь важные блага.

Известно также, что при высокой ставке подоходного налога (выше 50%) резко снижается деловая активность фирм и населения в целом, что и пытались теоретически доказать американские экономисты во главе с профессором А. Лаффером.

Графически так называемый «эффект Лаффера» отображается кривой, которая показывает зависимость поступаемых в бюджет сумм налогов от ставок подоходного налога (рис. 16.1).

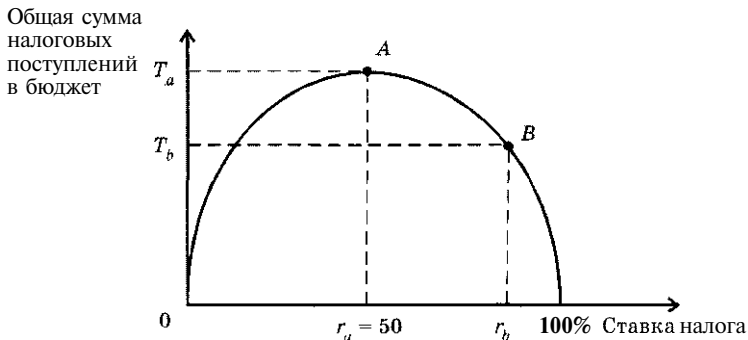


Рис. 16.1. Кривая Лаффера

На кривой Лаффера отмечают следующие критические точки:

- ставка налога равна нулю: поступлений в бюджет нет;
- ставка налога равна 100%: поступлений в бюджет также нет (в легальной экономике никто не работает, все уходит в «теневую экономику»);
- при всех остальных значениях r налогоплательщики будут платить налоги, а государство их получать;
- r в точке А: при определенном значении r_a достигается максимум поступлений налогов в бюджет, а r_a считается опти-

мальным уровнем ставки налога, T_a — максимальная сумма налоговых поступлений в бюджет.

Если ставка налога будет увеличиваться по сравнению с r_a , то произойдет не увеличение, а уменьшение суммы налоговых поступлений в бюджет, т. е. при $r_a > r_a$, $T_a < T_a$, поскольку при больших ставках налога снижаются стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности.

Итак, суть «эффекта Лаффера» заключается в следующем: если экономика находится справа от точки A (например, в точке B), то уменьшение уровня налогообложения до оптимального (r_a) в краткосрочный период приведет к временному сокращению налоговых поступлений в бюджет, а в долгосрочном периоде — к их увеличению, поскольку возрастут стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности, произойдет переход из «теневого» в легальную экономику.

Разработчики современной российской системы налогообложения исходили из того, что лучше иметь много источников пополнения бюджета со средней ставкой налога, чем один-два источника — с высокой. Этому учит и мировой опыт. Страны стремятся разнообразить пути пополнения казны, а диверсификация источников позволяет снижать ставки налогов. Что же реально получилось?

Во-первых, что наибольшая доля налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации приходится на налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на прибыль юридических лиц, в то время как, например, в Австрии, Великобритании, Германии, США, Японии лидирующее положение в структуре доходов государственного бюджета занимает подоходный налог с физических лиц, во Франции — соответственно НДС и подоходный налог с физических лиц.

Во-вторых, сравним сами ставки налогов. Подоходный налог с юридических лиц (корпоративный налог) взимается по следующим ставкам: в большинстве стран (Дания, Италия, Испания, Франция, США и др.) основная ставка налога составляет 34%, в Великобритании — 35%, Бельгии — 50% (ставка налога на нераспределенную прибыль).

В России ставка налога на прибыль предприятий меняется в зависимости от сферы деятельности. Фирмы и организации, занимающиеся производственной деятельностью, платят, начиная с 2000 г., в федеральный бюджет налог на прибыль по ставке 20%. В регионах органы государственной власти могут самостоятельно устанавливать ставку налога на прибыль, за-

числяемого в свои бюджеты, но не более **22%** для предприятий и организаций и не более **30%** для банков и страховых организаций (всего — 35—42%).

В-третьих, если по размерам ставок налогов российские налоги приближены к общемировым, то по количеству самих налогов Россия «опережает» многие страны. (В настоящее время на территории России собирается свыше 50 налогов и сборов.) Такое количество налогов не всегда соответствует реальной экономической ситуации. Кроме того, растут расходы по их сбору, появляются условия для уклонения от уплаты налогов. С учетом того, что далеко не все население России является законопослушными гражданами, это приводит к росту недоимок по платежам в бюджет. Налоговая система России нуждалась в коренном улучшении. В связи с этим, по Указу Президента РФ на протяжении нескольких лет шла и продолжается работа по изменению бюджетного законодательства. Министерство финансов РФ ввело в действие Налоговый кодекс — свод единых правил по налогообложению. С 1 января 1999 г. вступила в действие первая часть Налогового кодекса, где изложено законодательство о налогах и сборах, система налогов и сборов в РФ, определены налогоплательщики и плательщики сборов, представительство в налоговых правоотношениях, налоговые органы РФ, их права и обязанности, органы налоговой полиции и их полномочия и т. д. **В 2001 г.** принята вторая часть Кодекса, где утверждены налоговые ставки, льготы и пр.

- **Основные налоги**

Остановимся подробнее на анализе основных видов налогов в РФ.

Подоходные налоги. Практика подоходного налогообложения различает: валовой доход, вычеты и облагаемый доход. *Валовой доход* — это общая сумма доходов, полученных из различных источников. Законодательство практически во всех странах разрешает вычесть из валового дохода производственные, транспортные, командировочные и рекламные расходы. Кроме того, к *вычетам* относятся различные налоговые льготы: необлагаемый минимум, суммы пожертвований, льготы, например, для инвалидов, пенсионеров и т. п. Таким образом, *облагаемый доход* = валовой доход минус вычеты.

В подоходном налогообложении различают подоходный налог с физических лиц и подоходный налог с юридических лиц.

Подходный налог с *физических* лиц относится к прямым налогам с *прогрессивной ставкой* налогообложения. Прогрессия в личном налогообложении позволяет сглаживать неравенство в доходах в условиях рыночной экономики.

Рис. 16.2 в несколько преувеличенном виде показывает, в какой мере прогрессивные ставки налога могут повлиять на уменьшение неравенства в доходах.

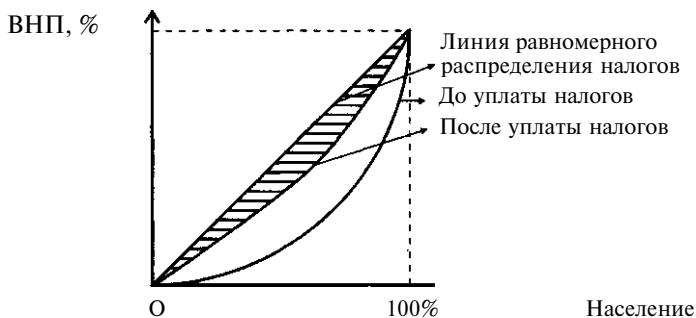


Рис. 16.2. Влияние прогрессивного налога на неравенство в доходах

Обратите внимание на то, как сужается площадь отображающая неравенство в доходах: прогрессия в подоходном налогообложении перемещает линию неравномерного распределения доходов влево, ближе к линии равномерного распределения доходов (линия под углом в 45°).

Плательщики подоходного налога с физических лиц в РФ являются физические лица, как имеющие, так и не имеющие постоянного местожительства в РФ (включая граждан иностранных государств).

Объектом налогообложения является совокупный доход, полученный в календарном году: у физических лиц, имеющих постоянное местожительство в РФ, от источников в РФ и за ее пределами, у физических лиц, не имеющих постоянного местожительства в РФ, от источников только в РФ.

При налогообложении учитывается весь совокупный доход, полученный как в денежной (в национальной российской или иностранной валюте), так и в натуральной форме. При этом доход в натуральной форме учитывается в составе совокупного дохода исходя из цен, сложившихся на рынке на соответствующие товары. В совокупный годовой доход в целях налогообложения включаются доходы, полученные по месту основной

работы гражданина, на основе трудовых и приравненных к ним соглашений, на одном предприятии, включая работы, выполненные по совместительству, а также по отдельным гражданско-правовым договорам. При этом учитываются все выплаты: заработная плата, премии, подарки, вознаграждения, бесплатное питание, льготные проездные билеты, оплата коммунально-бытовых услуг и т. п.

Подходный налог с юридических лиц — налог на прибыль (доход) фирм (предприятий). Уровень ставок по этому прямому налогу, механизм его функционирования в РФ примерно соответствует аналогичным налогам в других странах. Вместе с тем, система функционирования этого налога отличается рядом особенностей, связанных с российской спецификой.

Плательщиками налога являются все юридические лица, но также и филиалы фирм, предприятий и организаций, имеющие отдельный счет и баланс.

Объектом налогообложения является их валовая прибыль, представляющая собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества и доходов от внереализационной деятельности, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Другой по значимости вид налога, применяемый в большинстве стран с рыночной экономикой, — это налог на добавленную стоимость (НДС). В среднем ставки этого налога по отдельным странам не превышает 25%.

НДС охватывает практически все виды товаров и услуг, поэтому при относительно низких ставках пополняет казну лучше других видов налогов. Кроме того, НДС позволяет гибко балансировать бюджетные расходы и доходы при инфляционном росте цен, их либерализации.

НДС имеет преимущества как для государства, так и для налогоплательщиков: от него труднее уклониться, с ним связано меньше экономических нарушений, он повышает заинтересованность в росте доходов, а для налогоплательщиков, кроме того, предпочтительнее налогообложение расходов, а не доходов.

Для России этот налог является «новым» налогом, так как он был введен с 1 января 1992 г., хотя более чем в 40 странах, в том числе и в 17 европейских, он используется уже более 40 лет.

В чем же суть налога на добавленную стоимость?

НДС представляет собой изъятие в бюджет части прироста стоимости, созданной в процессе производства товаров, работ

и услуг, и вносится в бюджет по мере их реализации. Налог взимается с разницы между отпускной ценой и издержками производства до данной стадии движения товаров, т. е. фактически на каждой технологической стадии движения товара к потребителю.

НДС — пример того, как может осуществляться перераспределение налогового бремени: субъект налога и носитель налога не совпадают. Налогоплательщик по закону (субъект налога) стремится к тому, чтобы переложить налог либо «вперед» — на покупателей своих товаров и услуг, повышая цену этих товаров и услуг в соответствии с размером налога, либо «назад» — на лиц, у которых он сам покупает товары и услуги, уплачивая им меньше, т. е. только, сколько он заплатил бы, если бы налога не существовало.

Фактически НДС — это налог на потребителей, поскольку в условиях свободных цен ничто не мешает продавцам товаров и услуг компенсировать налоговые потери за счет роста цен. Фирмы являются здесь лишь своего рода «сборщиками» налогов.

Еще одной особенностью НДС является то, что это внутренний налог — при вывозе товаров за границу его величина должна компенсироваться покупателю.

С 1 января 2000 г. ставки налога были снижены. До 10% была снижена ставка налога на все продовольственные товары и отдельные товары детского ассортимента. Некоторые товары и услуги НДС не облагаются, например услуги городского пассажирского транспорта, товары, экспортируемые за пределы РФ и т. д. По остальным товарам, а также по выполняемым работам и услугам действует ставка НДС в размере 20%.

Акцизы. Новым элементом налоговой системы РФ, наряду с налогом на добавленную стоимость, являются акцизы. Как и другие косвенные налоги, акцизы включаются в цену товара и оплачиваются покупателем данного товара. Однако диапазон действия акцизов невелик — это в основном избранные товары, поэтому у потребителя появляется возможность переориентации на замещающие товары и таким образом «ухода» от уплаты этих налогов. В России к подакцизным товарам относятся вино-водочные изделия, пиво, табачные изделия, легковые автомашины, ювелирные изделия, меха, изделия из натуральной кожи и т. д.

С помощью акцизов в государственный бюджет изымается часть стоимости (цены) товара, которая не отражает ни эффективности его производства, ни потребительских свойств, а яв-

ляется следствием особых условий его производства и реализации.

Ставки акцизов устанавливаются в процентах по отношению к свободным отпускным ценам, включающим издержки производства, прибыль и сумму акциза. При этом ставки рассчитаны таким образом, чтобы после изъятия акциза оставшаяся в цене прибыль обеспечивала нормально работающему предприятию рентабельность 25% и более. С учетом этого ставки акцизов дифференцированы от 10 до 90%.

Налог на имущество юридических лиц. Плательщиками налога являются юридические лица, включая банки и кредитные учреждения, филиалы, в том числе с иностранным участием.

Объектом налогообложения являются основные средства (включая долгосрочно арендуемые с правом последующего выкупа), нематериальные активы, запасы и затраты в стоимостном выражении, находящиеся на балансе.

Российским законодательством установлено множество самых разнообразных льгот для различных категорий населения. Предусмотрены следующие виды льгот:

— необлагаемый минимум объекта налогообложения (например, необлагаемый минимум при подоходном налоге с физических лиц);

— изъятие из обложения отдельных элементов объекта налогообложения (например, акцизами не облагаются подакцизные товары, экспортируемые за пределы РФ, кроме экспорта в страны СНГ; или существует целый ряд доходов, которые не включаются в совокупный годовой доход);

— освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков (так, существует определенная законом категория населения, которая освобождена от уплаты налогов на имущество физических лиц и земельного налога);

— понижение налоговых ставок (например, ставки налога на прибыль юридических лиц понижаются на 50%, если из общего числа их работников инвалиды составляют не менее 50%) либо инвалиды и (или) пенсионеры — не менее 70% ;

— вычет из налогового оклада, т. е. из налоговых платежей за расчетный период (так, законом установлены граждане, для которых определено, что их совокупный годовой доход, полученный в налогооблагаемом периоде, при расчете подоходного налога уменьшается на сумму дохода, не превышающего за каждый полный месяц, в течение которого получен доход, трех-

или пятикратного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда);

— целевые налоговые льготы (обычно в пределах суммы налоговых поступлений в региональный бюджет) могут предоставляться любому юридическому лицу органами исполнительной власти субъекта РФ на взаимовыгодной основе;

— налоговый кредит (отсрочки взимания налогов) предоставляется на условиях срочности, платности и возвратности по договору между юридическим лицом и региональным налоговым органом. Этот кредит носит инвестиционный характер, т. е. призван стимулировать инвестиционные и инновационные затраты;

— прочие налоговые льготы.

§ 4. Бюджетная политика государства

Бюджетная политика — важнейший элемент экономической политики государства и включает в себя меры, осуществляемые государством, направленные на формирование государственного фонда средств, необходимого для обеспечения нормальной жизнедеятельности общества. Указанные меры предполагают формирование и управление доходной и расходной частями государственного бюджета.

В рыночной экономике госбюджета выполняет важные макроэкономические функции.

Во-первых, обеспечивает создание общественных благ. В этом состоит исходная и основная функция госбюджета.

Во-вторых, создается материальная база для управления рыночными процессами с помощью государственного фонда средств.

В-третьих, формируется основа для решения задач роста благосостояния населения, для решения насущных социальных вопросов.

Бюджетная политика основывается на нескольких теоретических концепциях, которые построены на различных макроэкономических основаниях.

Первая концепция базируется на том, что бюджет должен быть **ежегодно сбалансирован**. До недавнего времени ежегодно балансируемый бюджет считался целью финансовой политики, обеспечивающей стабильное экономическое развитие национальной экономики. Однако такое состояние бюджета исключает или в значительной степени уменьшает возможности фискальной политики государства, имеющую антицикли-

ческую, стабилизирующую направленность. Рассмотрим следующую логическую цепочку: допустим, что экономика сталкивается с длительным периодом безработицы. Доходы населения падают. При таких обстоятельствах налоговые поступления автоматически сокращаются. Стремясь непременно сбалансировать бюджет, правительство должно либо повысить ставки налогов, либо сократить государственные расходы, либо использовать сочетание этих двух мер. Однако следствием этих мероприятий будет еще большее сокращение совокупного спроса.

Рассмотрим другой пример, показывающий, как стремление ежегодно балансировать бюджет может стимулировать инфляцию. В условиях инфляции при повышении номинальных денежных доходов автоматически увеличиваются налоговые поступления. Для предотвращения возможного профицита правительство должно принять следующие меры: либо снизить ставки налогов, либо увеличить правительственные расходы, либо использовать сочетание этих двух мер. Следствием этого будет усиление инфляции.

Вторая концепция бюджетной политики базируется на том, что бюджет должен быть сбалансирован в ходе экономического цикла, а не ежегодно. Данная концепция предполагает, что правительство осуществляет антициклическое воздействие и одновременно стремится сбалансировать бюджет. Логическое обоснование этой концепции бюджетной политики просто, разумно и привлекательно. Для того чтобы противостоять спаду производства, правительство снижает налоги и увеличивает государственные расходы, т.е. сознательно идет на временный дефицит бюджета. В ходе последующего подъема правительство повышает налоги и снижает государственные расходы. Возникающее положительное сальдо бюджета может быть использовано на покрытие дефицита, возникшего в период спада. Таким образом, правительство проводит позитивную антициклическую политику и одновременно балансирует бюджет, но не обязательно ежегодно, а, возможно, за период в несколько лет.

Особая проблема, возникающая при реализации данной концепции, — это то, что спады и подъемы в экономическом цикле могут быть неодинаковыми по глубине и продолжительности. Например, длительный и глубокий спад может смениться коротким периодом подъема. Появившийся в период спада дефицит бюджета и, соответственно, государственный долг в этом случае не покроеется небольшим положительным сальдо

бюджета периода процветания, следовательно, будет иметь место циклический дефицит бюджета.

Третья концепция ориентируется на идею так называемых «**функциональных финансов**». В соответствии с этой концепцией, целью государственных финансов является обеспечение сбалансированности экономики, а не бюджета, при этом достижение макроэкономической стабильности может сопровождаться как устойчивым профицитом, так и устойчивым дефицитом бюджета. Иными словами, стабильность и устойчивое развитие экономики является первоочередной задачей, а сбалансированность бюджета является в данной концепции второстепенной проблемой. Почему?

Во-первых, налоговая система такова, что налоговые поступления в бюджет автоматически возрастают по мере экономического роста и процветания экономики, макроэкономическая сбалансированность стимулирует этот рост, следовательно, дефицит бюджета будет автоматически самоликвидироваться.

Во-вторых, при определенных правах правительства в установлении налогов и создании денег его возможности финансировать дефицит бюджета практически безграничны.

В-третьих, считается, что проблемы, порождаемые государственным долгом, не столь обременительны для нормально функционирующей экономики.

Вторая и третья концепция лежат в основе финансовой политики, ориентированной на бюджетный дефицит и опирающейся на потенциал денежно-кредитной политики страны. Но такая политика предполагает наличие четкой программы финансовых мероприятий по финансовому оздоровлению экономики, контроль за развитием бюджетного дефицита и поиск источников его покрытия, выделение бюджетных средств на мероприятия, дающие значительный экономический эффект.

Однако при всей привлекательности политики бюджетного дефицита, крупные дефициты все-таки приводят к значительным отрицательным последствиям даже для «богатых» в экономическом отношении стран. Так, американская экономика длительные годы функционирует в условиях устойчивого дефицита федерального бюджета. Но в последние годы особо крупные масштабы дефицита бюджета заставили правительство изыскивать действенные средства борьбы с ним.

Что же касается российской бюджетной политики, то она длительное время базировалась на первой концепции. Требо-

вание бездефицитности бюджета являлось «альфой и омегой» нашего экономического развития. В настоящее время российская бюджетная политика в большей степени ориентируется на положения второй из перечисленных концепций.

- **Бюджетная система Российской Федерации**

Эффективность бюджетной политики во многом определена структурой бюджетной системы. В такой большой по территории страна как Россия, бюджетная система представляет собой сложную иерархию бюджетов различных территориально-административных образований. Это вытекает из богатого мирового опыта функционирования бюджетных систем. В нашей стране, имеющей федеративное устройство, существует трехзвенная система. Таким же образом построены, например, бюджетные системы Германии и США. Они представляют собой совокупность федерального бюджета, бюджетов членов федерации (штаты, земли, кантоны и др.) и местных бюджетов. Бюджеты органов самоуправления являются относительно независимыми от федерального бюджета.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации бюджетная система нашей страны представляет собой совокупность бюджетов трех уровней — федерального, субъектов Федерации и административно-территориальных образований. Бюджетная система РФ основывается на экономических отношениях и принципах единства, полноты, реальности, гласности и самостоятельности бюджетов трех уровней.

В бюджетную систему Российской Федерации (консолидированный бюджет) в качестве самостоятельных частей включаются:

- Федеральный бюджет;
- 21 бюджет субъектов федерации; 55 краевых и областных бюджетов, городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга;
- 10 окружных бюджетов автономных округов и бюджет Еврейской автономной области;
- около 29 тысяч местных бюджетов (городских, районных, сельских).

Все эти бюджеты функционируют автономно, каждый из них имеет законодательно определенные источники доходов и направления расходования средств. Так, правительство полностью независимо в целях, касающихся нации в целом: расходах на оборону, космос. Местные органы власти финансируют развитие школ, охрану общественного порядка и т. п.

Ведущим звеном государственной бюджетной системы является государственный (федеральный) бюджет — основной финансовый план формирования и использования централизованного денежного фонда государства. Именно с его помощью государство осуществляет территориальное и межотраслевое распределение и перераспределение валового национального продукта (до 40% национального дохода).

Основными доходами государственного бюджета выступают налоги и неналоговые платежи. За государственным бюджетом в РФ (так же, как и в странах с развитой рыночной экономикой) закреплены главные налоги — налог на прибыль юридических лиц, акцизы, НДС, таможенные пошлины. К налоговым доходам государственного бюджета относятся также штрафы и пени, уплаченные за нарушение налогового законодательства. К неналоговым доходам относятся как обязательные платежи — доходы от использования имущества, находящегося в федеральной собственности, доходы от продажи принадлежащего государству имущества, доходы от реализации государственных запасов, доходы от внешнеэкономической деятельности, так и штрафы, взимание которых не связано с налоговым законодательством, доходы от продажи конфискованных товаров и т. п.

В соответствии с Конституцией и законами РФ доходная часть территориальных бюджетов должна состоять из закрепленных и регулирующих доходов, дотаций и субвенций, кредитных ресурсов.

Закрепленные доходы поступают полностью в соответствующие бюджеты (налогом субъекта Федерации является налог на имущество предприятий; местные налоги; налог на имущество физических лиц; земельный налог и т. п.).

Регулирующие доходы — средства, передаваемые из вышестоящего бюджета в нижестоящий, сверх закрепленных доходов для покрытия его расходов, исходя из размеров процентных отчислений.

Дотации — твердые суммы, передаваемые вышестоящими бюджетами нижестоящим для пополнения доходов и минимизации дефицита бюджета.

Субвенции представляют собой средства строго целевого назначения, также передаваемые в нижестоящие бюджеты.

Кредитные ресурсы — средства, передаваемые на возмездной основе под проценты или без них.

Функции по составлению и исполнению бюджетов закреплены за органами исполнительной власти. Рассмотрением и утверждением бюджета занимаются законодательные органы власти. В соответствии с законами правительство Российской Федерации принимает постановление о разработке бюджетной системы на предстоящий финансовый год (в России это календарный год). Далее организуется работа по составлению проекта бюджета: прогнозируется социально-экономическое развитие, прорабатываются и согласовываются основные показатели развития.

Главным звеном российской бюджетной системы является Федеральный бюджет Российской Федерации. В нем аккумулируется основная часть ресурсов бюджетной системы страны. Централизация средств в Федеральном бюджете дает возможность маневрировать ресурсами, направлять их на определяющие участки экономического и социального развития, осуществлять единую социально-экономическую политику в стране.

Учитывая ситуацию, сложившуюся в настоящее время в нашей стране, следует отметить задачи, которые выполняет российский бюджет на данном этапе развития экономики:

- преодоление последствий финансового кризиса, поддержание уровня жизни населения и обеспечение функционирования реального сектора экономики;
- прекращение спада экономики и обеспечение экономического роста;
- стабилизация кредитно-денежной системы и курса рубля;
- снижение налоговой нагрузки, создание льготных условий для производственного инвестирования, повышения уровня собираемости налогов;
- осуществление реструктуризации государственного долга РФ;
- минимизация государственных заимствований Российской Федерации на финансовых рынках и сокращение дефицита государственного бюджета;
- снижение неплатежей, сокращение ненадежных форм расчетов, в том числе с использованием бартера;
- полномасштабный переход на казначейскую систему исполнения федерального бюджета, переход на эту систему исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов;
- полное исполнение государством своих обязательств.

Бюджет Российской Федерации как основной финансовый план государства основывается на показателях прогноза социально-экономического развития страны на очередной год. Общие показатели и структура доходов и расходов связываются с объемом общественного производства и определяются налоговой системой и экономической политикой государства.

Государственный бюджет взаимосвязан с финансовыми планами предприятий и организаций, денежными доходами и расходами населения.

Доходы Федерального бюджета формируются за счет:

- налога на прибыль (доход) предприятий и организаций;
- по установленным ставкам в соответствии с законодательством РФ;
- подоходного налога с физических лиц;
- налога на игорный бизнес;
- НДС на товары, производимые на территории РФ;
- НДС на товары, ввозимые на территорию РФ;
- акцизов на нефть, природный газ, легковые автомобили, бензин автомобильный, спирт этиловый;
- лицензионных и регистрационных сборов;
- налога на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте;
- единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности;
- налога на операции с ценными бумагами;
- платежей за пользование недрами;
- платежей за пользование лесным фондом;
- платы за пользование водными объектами;
- земельного налога и арендной платы за земли городов, поселков и земли сельскохозяйственного назначения в частях, аккумулируемых в федеральном бюджете для финансирования централизованных мероприятий;
- планы за нормативные и сверхнормативные выбросы и сбросы вредных веществ;
- таможенных пошлин и таможенных сборов и иных таможенных платежей, доходов от внешнеэкономической деятельности;
- государственной пошлины;
- дивидендов по акциям, находящимся в федеральной собственности;
- прибыли Центрального Банка РФ;
- консульского сбора, взимаемого на территории РФ;
- прочих налогов, сборов, пошлин и других платежей.

Налоговые доходы составят 84% Федерального бюджета, неналоговые доходы — 7%, доходы целевых бюджетных фондов — 9%.

Неналоговые доходы складываются из доходов от внешне-экономической деятельности, а также доходов от имущества, находящегося в государственной собственности: перечисление прибыли Центрального банка РФ, дивиденды по акциям, принадлежащим государству, доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в государственной собственности, консульский сбор, доходы от проведения всероссийских государственных лотерей.

Расходы бюджета Российской Федерации включают следующие основные группы затрат:

- государственное управление;
- международная деятельность;
- национальная оборона;
- правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства;
- Федеральная судебная система;
- фундаментальные исследования;
- промышленность, энергетика, строительство;
- сельское хозяйство и рыболовство;
- образование;
- культура и искусство;
- средства массовой информации;
- здравоохранение и физическая культура;
- социальная политика;
- обслуживание государственного долга;
- финансовая помощь субъектами РФ и закрытым административно-территориальным образованиям;
- другие расходы.

Республиканские (бюджеты субъектов федерации) и местные бюджеты имеют свои источники средств и направления на расходования.

За республиканскими и местными бюджетами закреплены второстепенные налоги (в основном, имущественные). В этих бюджетах, по сравнению с государственным бюджетом, более высокая доля средств направляется на социальные нужды.

Таким образом, доходы и расходы бюджетов республик в составе РФ и местных бюджетов не повторяют доходов и расходов федерального бюджета. Кроме того, бюджеты субъектов

федерации и местные бюджеты получают необходимые им средства путем субсидий и кредитов из государственного бюджета и выпуска местных займов, гарантированных правительством, а также за счет зачисления в доходную часть этих бюджетов (на законодательной основе) определенной доли поступлений от целого ряда федеральных налогов.

Очевидно, что основной проблемой эффективного использования принципа фискального федерализма при формировании финансовой системы государства является определение оптимального размера финансовых ресурсов, идущих в федеральный бюджет, с одной стороны, и в региональные и местные бюджеты — с другой.

Важную роль в структуре централизованных финансов играют внебюджетные фонды. В странах с развитой рыночной экономикой наиболее крупными внебюджетными фондами являются фонды национального страхования, образуемые за счет страховых взносов работников предприятий, предпринимателей и дотаций из государственного бюджета. Средства этих фондов используются на выплату пенсий по возрасту, по инвалидности, в случае потери кормильца, пособий по временной нетрудоспособности, по безработице.

В рамках финансовой системы России в настоящее время насчитывается более 30 внебюджетных фондов социального и производственного назначения. Все внебюджетные фонды имеют строго целевое назначение: для расширения социальных услуг населению, стимулирования развития отсталых отраслей инфраструктуры, обеспечения дополнительных ресурсов приоритетных отраслей экономики.

В соответствии с Указом Президента, в целях усиления контроля за расходованием государственных финансовых ресурсов в республиканском бюджете РФ должны быть консолидированы все государственные целевые бюджетные фонды, доходы которых формируются за счет обязательных платежей фирм, предприятий, учреждений, организаций, за исключением Пенсионного фонда. Фонда социального страхования и Фонда обязательного медицинского страхования с сохранением целевой направленности консолидируемых фондов. К этим фондам относятся: Федеральный дорожный фонд, Фонд развития таможенной системы РФ, Межведомственный фонд развития налоговой системы и налоговой службы РФ, Государственный фонд борьбы с преступностью, Федеральный экологический фонд РФ.

Одним из звеньев финансовой системы государства является **государственный кредит**. Главная форма экономических отношений в рамках государственного кредита — это ситуация, когда государство выступает как заемщик средств. Реже оно выступает как кредитор, предоставляя ссуды юридическим и физическим лицам. В тех случаях, когда государство берет на себя ответственность за погашение займов или выполнение других обязательств, взятых физическими и юридическими лицами, оно является гарантом.

Государственный кредит находится на стыке двух видов денежных отношений: финансов и кредита.

В качестве важного звена финансовой (бюджетной) системы он обслуживает формирование и использование централизованных денежных фондов государства, идущих на цели развития экономики страны.

Государственный кредит выражает конкретную меру участия государства в развитии производства материальных благ и услуг. В макроэкономическом смысле он является важнейшим источником финансирования бюджетного дефицита. Кроме того средства государственного кредита необходимо рассматривать как необходимые «инъекции» в экономику, в целях поддержания уровня макроэкономического равновесия.

§ 5. Бюджетный дефицит и государственный долг

В управлении финансовой системой важную роль играет проблема **бюджетного дефицита**. Госбюджет построен на соотношении доходов и расходов. Теоретически наиболее оптимальным будет такой бюджет, который предполагает равенство доходов и расходов. Сальдо такого бюджета, следовательно, равно нулю. На практике добиться такого положения очень сложно. В макроэкономическом смысле стремление к бюджету, сальдо которого равно нулю, является мало перспективным делом. Что такое бюджет с нулевым сальдо? Это отражение функционирования самоограничивающейся экономики: затраты определяются исключительно полученными доходами. Однако, если экономика развивается, то она должна решать все большие по объему задачи и средств на их реализацию хватать не будет.

Здесь мы сталкиваемся с **бюджетным неравновесием**, когда расходы превышают доходы (дефицит бюджета) или когда доходы превышают расходы (**профицит бюджета**). При этом заметим,

что в основном такое неравновесие складывается во многих странах в пользу превышения расходов над доходами. Рост бюджетных дефицитов явление распространенное и даже закономерное.

Причин тому множество (спад общественного производства, массовый выпуск «пустых» денег, неоправданно возросшие затраты на финансирование ВПК, значительные социальные программы, крупномасштабный оборот «теневого» капитала, огромные непроизводительные расходы (потери, приписки, хищения и т. п.), но важнейшее значение имеет возрастание роли государства в различных сферах жизни, расширение его экономических, социальных функций, увеличение военных расходов, численности госаппарата.

Бюджетный дефицит, несомненно, относится к так называемым «негативным экономическим категориям» типа инфляции, кризиса, безработицы, которые являются, однако, неотъемлемыми элементами экономической системы, базирующейся на рыночных отношениях.

Следует заметить, что бездефицитность бюджета еще не означает «здоровья» экономики. Надо четко представлять, какие процессы протекают внутри самой финансовой системы, какие изменения воспроизводственного цикла отражают дефицит бюджета. Вместе с тем, любое государство стремится если не покрыть полностью, то частично уменьшить дефицит бюджета.

Существует несколько традиционных способов покрытия бюджетного дефицита — это государственные займы и ужесточение налогообложения. Но есть и третий способ, предусматривающий увеличение денежной массы в обращении, — это, собственное производство денег, или «сеньораж». «Сеньораж» сейчас обычно не принимает форму простого печатания денег, так как это прямо и непосредственно способствует росту инфляции. В настоящее время «сеньораж» реализуется посредством создания резервов коммерческих банков. Предположим, что Казначейству США необходимо 100 млн долл. на покрытие правительственных расходов. Оно печатает на эту сумму казначейские векселя и продает их ФРС, которая покупает их, расплачиваясь за векселя размещением кредита за счет Казначейства. Казначейство, в свою очередь, выписывает чеки на этот счет. Получатели чеков вкладывают полученные средства в коммерческие банки. По окончании процесса клиринга чеков оказывается, что создано на 100 млн долл. новых банковских резервов. Они и становятся основой многократного увеличения количества денег в обращении.

- **Государственный долг**

Сумма накопленных за несколько лет бюджетных дефицитов образует **государственный долг**. Различают внешний и внутренний государственный долг.

Внешний государственный долг — это долг данного государства другим государствам, иностранным банкам и компаниям, международным организациям и отдельным лицам. Внешний государственный долг обусловлен рядом макроэкономических факторов, действие которых обуславливает объективную природу такой задолженности. Назовем факторы циклического дисбаланса в экономике, вызванного автоматическим сокращением налоговых поступлений в бюджет и сокращением государственных расходов в условиях циклического спада деловой активности. Кроме того, следует назвать факторы, обуславливающие структурный дисбаланс. То есть, решение вопросов, связанных с налаживанием новых видов производства в стране, с техническим перевооружением имеющейся структуры основного капитала требует притока дополнительных финансовых ресурсов. Одним из каналов получения дополнительного капитала являются внешние займы и кредиты.

Здесь возникает вопрос: какие средства следует причислять к объему внешнего госдолга? Только те, которые были получены правительством страны и правительственными учреждениями или сюда следует относить долги отдельных банков и фирм? Международная практика показывает, что внешний долг — это совокупная сумма долгов Центробанка, правительства, и отдельных банков и компаний. Во многих странах мира действует правило, согласно которого все более-менее значительные объемы внешних заимствований отдельных рыночных субъектов данной страны гарантируются в той или иной степени государством. Следовательно, объем внешнего долга включает в себя как суверенные (государственные) долги, так и долги отдельных рыночных субъектов.

Приток внешних заимствований с одной стороны имеет *субъективные* основания в виде решений правительственных органов о необходимости внешних займов и кредитов. С другой стороны он имеет и *объективные* основания, обусловленные складывающейся макроэкономической ситуацией. При систематическом наращивании долгового финансирования для покрытия бюджетного дефицита увеличивается спрос на деньги. Если Центробанк ограничивает выпуск денег в обращение, то это стимулирует быстрый рост процентных ставок.

Повышение процентных ставок на внутреннем рынке данной страны увеличивает спрос на валюту этой страны и ее ценные бумаги. Это создает приток «горячих» денег в страну и увеличение суммы внешнего долга. Обменный курс национальной валюты повышается, что стимулирует увеличение импорта и сокращение экспорта. Здесь мы сталкиваемся с комплексной формой проявления эффекта вытеснения, когда импорт вытесняет собственное производство, иностранные инвестиции вытесняют внутренние инвестиции.

На объем и структуру внешнего долга в большой степени влияют политические решения государства. Преодолеть тяготы внешнего долга весьма непросто. Но для этого решающее значение имеет политическая воля руководства. Если оно твердо взяло курс на приоритетное развитие национального производства и полностью отказывается от внешних долгов как формы покрытия бюджетного дефицита, то прямой путь к выходу из долговой трясины намечен. Здесь можно упомянуть решения правительства России в 2000—2002 гг. об отказе от кредитов МВФ и о выработке долгосрочного плана погашения внешней задолженности.

Внутренний государственный долг — это долг государства своему населению. В соответствии с законодательством РФ, государственным внутренним долгом РФ являются долговые обязательства правительства РФ, выраженные в национальной валюте, перед юридическими и физическими лицами. Долговые обязательства могут иметь форму кредитов, полученных правительством, государственных займов, осуществленных посредством выпуска ценных бумаг от имени правительства, других долговых обязательств, гарантированных правительством.

Назовем основные государственные долговые обязательства, которые обеспечиваются Правительством Российской Федерации:

- государственные краткосрочные облигации ГКО (сроком на 3, 6, 12 месяцев);
- облигации федерального займа (ОФЗ) (сроком на 1—3 года);
- государственные долгосрочные облигации (ГДО) (сроком до 30 лет);
- облигации внутреннего государственного валютного займа (ОВВЗ);
- казначейские векселя и обязательства.

Наращение внутреннего долга менее опасно для национальной экономики по сравнению с ростом ее внешнего долга. Утечки товаров при погашении внутреннего долга не происходит, но возникают другие сложности в экономической жизни.

Внутренний долг нельзя рассматривать в качестве долговой «петли» экономики. Более правильно его оценивать как средство постоянного финансирования экономики государством. Превышение расходов государства над доходами нельзя рассматривать как базу экономического краха. Если говорить о бюджетном профиците, то этот феномен нельзя рассматривать как явление положительное. Бюджетный излишек формирует дополнительный спрос на деньги. Это увеличивает темпы инфляции. Если бюджетный излишек заморозить, то тем самым ограничивается избыточное давление совокупного спроса и сдерживаются темпы инфляции.

Если поставить вопрос: возможно ли полностью погасить внутренний долг, то ответ будет таков — невозможно. Лучше говорить об эффективном **управлении внутренним долгом**. На практике используют три основных способа финансирования бюджетного дефицита:

- а) кредитно-денежная эмиссия (минетизация бюджета);
- б) выпуск облигационных займов;
- в) увеличение налоговых поступлений в госбюджет.

Первый способ наиболее легкий и распространенный, связанный с выпуском дополнительного объема денежной массы. Государство получает дополнительный доход от печатания денег (сеньораж). Все экономические агенты платят государству своеобразный налог. Монетизация бюджетного дефицита может выражаться не только в эмиссии денег, но в кредитах Центробанка по льготным ставкам.

Если дефицит финансируется с помощью государственных займов, то увеличивается среднерыночная ставка процента. Это снижает склонность к инвестированию частного капитала. Государственные облигации в конечном итоге не снижают инфляционное напряжение.

Увеличение налоговых поступлений в госбюджет выходит за рамки финансирования бюджетного дефицита, так как оно реализуется в долгосрочной перспективе в процессе радикальной налоговой реформы. Данная мера также не является неинфляционной.

Следовательно, все три отмеченных способа не являются неинфляционными, а стало быть, нельзя определить, какой из

них эффективнее. Процесс управления госдолгом — процесс сложный, многоплановый. Он предлагает использование целого набора средств различного свойства.

• **Макроэкономические последствия бюджетного дефицита и государственного долга: различные точки зрения на проблему**

В современной экономической науке существуют две различные точки зрения на проблему бюджетного дефицита, государственного долга и их макроэкономических последствий. Большинство экономистов считает, что дефицит бюджета и государственный долг оказывают существенное влияние на развитие экономической системы, а именно — рост бюджетного дефицита и государственного долга влекут за собой реальные негативные последствия.

Во-первых, выплата процентов по государственному долгу увеличивает неравенство в доходах, поскольку значительная часть государственных обязательств сконцентрирована в руках у наиболее состоятельной части населения. Погашение государственного внутреннего долга приводит к тому, что деньги из карманов менее обеспеченных слоев населения переходят к более обеспеченным, т. е. тот, кто владеет облигациями, становится еще богаче.

Во-вторых, повышение ставок налогов (как средство выплаты государственного внутреннего долга или его уменьшения) может подорвать действие экономических стимулов развития производства, снизить интерес к вложениям в новые рискованные программы и т. д., а также усилить социальную напряженность в обществе.

В-третьих, существование внешнего долга предполагает передачу (при погашении этого долга) части созданного внутри страны продукта за рубеж.

В-четвертых, рост внешнего долга безусловно снижает международный авторитет страны.

В-пятых, когда правительство берет заем на рынке капиталов для рефинансирования долга или уплаты процентов по государственному долгу, это неизбежно приводит к увеличению ставки процента на капитал. Рост процентной ставки, в свою очередь, влечет за собой снижение капитализированной стоимости, сокращение частных плановых инвестиций. В результате этого последующие поколения могут унаследовать экономику с уменьшающимся производственным потен-

циалом и всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями.

В-шестых, можно отметить и чисто психологический эффект: с ростом государственного долга усиливается неуверенность населения страны в завтрашнем дне.

Такая точка зрения на бюджетный дефицит и государственный долг называется «традиционной» и является, господствующей.

Но есть и другая точка зрения — точка зрения «рикардианской школы», в соответствии с которой, бюджетный дефицит и государственный долг могут и не повлиять на рост процентных ставок, уменьшение инвестиций и т. д.

«Нейтральность» бюджетного дефицита и государственного долга является следствием того, что снижение налогов при неизменном уровне государственных расходов само по себе может и не повлиять на рост расходов потребителей.

Это утверждение вытекает из теории поведения потребителей, в соответствии с которой, потребители при выборе линии поведения учитывают не только текущий интерес, но и интерес будущего, т. е. будущий доход.

Снижение налогов при неизменных государственных расходах, с точки зрения потребителя, думающего о будущем, означает, что правительство финансирует данное снижение за счет роста государственного долга. В свою очередь, рост государственного долга подразумевает, что в будущем для его покрытия необходимо будет увеличивать налоги. Таким образом, фактически налоги не изменяются, а просто перераспределяются во времени.

Ожидания налогоплательщиков относительно будущего роста налогов и снижения доходов приведут к тому, что сегодняшнее потребление не увеличится, увеличатся лишь сбережения потребителей как защитная мера по поддержанию в будущем «привычного» уровня жизни. Прирост частных сбережений позволит реализовать государственные ценные бумаги, предназначенные для покрытия бюджетного дефицита без увеличения нормы процента.

Или иначе — рост частных сбережений будет равен по величине снижению государственных сбережений, которое явилось следствием уменьшения налоговых поступлений. Объем сбережений в рамках национальной экономики останется в целом неизменным, изменится лишь их структура (доля частных и государственных сбережений в общем объеме нацио-

нальных сбережений). Поэтому в данном контексте снижение налогов не приведет к последствиям, описываемым традиционной точкой зрения. Изложенные рассуждения означают, что финансирование государственных закупок за счет государственного долга равнозначно их финансированию за счет налогов.

ВЗГЛЯДЫ А. ЛАФФЕРА, М. ЭВАНСА, М. ФЕЛЬДСТАЙНА, Р. ЛУКАСА, Б. МАККОЛЛАНА, ДЖ. МУТА

«Новая классическая экономика» (Продолжение). Теории экономики предложения. На рубеже 70—80-х гг. определенную популярность приобрели теории экономики предложения. (Экономисты-теоретики — А. Лаффер, М. Эванс, М. Фельдстайн.) Для оздоровления экономики предлагается ориентироваться на предложение факторов производства, а не на спрос, использовать побудительные стимулы и мотивы: снижение налогов, льготы корпорациям. В качестве стимулирующих мер предлагается, прежде всего, снижение налогов. Налоги снижаются, следовательно, увеличиваются сбережения, увеличиваются инвестиции, достигается экономический рост. Главное: необходимо стимулировать рост частного предпринимательства. Для обоснования целесообразности снижения налогов широко используется «кривая Лаффера», отражающая взаимосвязь уровня процентной ставки налогов и доходов бюджета.

Макроэкономическая теория рационального ожидания. (Р. Лукас, Б. Макколлан, Дж. Мут) (60—80-е гг.). В макроэкономическом анализе приоритетными считаются «ожидания» агентов хозяйственной деятельности и прогнозы участников хозяйственного процесса. Экономические субъекты (корпорации, предприниматели, рабочие) не только учитывают прошлые изменения в экономической жизни, но и используют информацию о перспективах развития хозяйственной конъюнктуры (уровень цен, безработица, темпы экономического роста). При формировании своих ожиданий они используют информацию рационально (оптимально) — отсюда и название теории. Отрицается необходимость активного воздействия государства на экономику, допускается лишь государственный контроль за уровнем цен и предложением, причем последний — путем снижения налогов.

Вопросы для повторения

1. Предположим, Вы убеждены, что для достижения стабилизации в России и дальнейшего поступательного ее развития необходимо увеличение инвестиций на фоне сокращения потребления. Какие особые изменения в структуре налогов можно было бы рекомендовать? (При ответе

Глава 16. Финансовая система и финансовая политика государства

на данный вопрос следует учитывать, что однозначное решение по увеличению налогов на прибыль может привести к тому, что фирмы будут считать более целесообразным осуществлять расточительные затраты, чем добиваться достаточно высокой прибыли, или будут стремиться к сокрытию своих доходов.)

2. Можно ли утверждать, что финансы России находятся в состоянии кризиса? В чем это проявляется?

3. С какими проблемами может столкнуться общество при строгом соблюдении лишь одного из принципов налогообложения: или только пропорционально доходу (платежеспособности), или только пропорционально выгоде, которую получает предполагаемый налогоплательщик, пользующийся определенными благами «под защитой и покровительством государства»?

4. Объясните, как вы понимаете выражение «налоговая лазейка». Попробуйте найти в экономической литературе определение этого понятия. Несут ли один и тот же социально-экономический смысл понятия «уклонение от налогов» и использование «налоговых лазеек»? Почему законы о налоговых реформах во многих странах оставляют место для «налоговых лазеек»? Попробуйте найти такие «налоговые лазейки» в Законе РФ о личном подоходном налогообложении.

5. Прокомментируйте, прогрессивный или регрессивный характер носит в целом налогообложение в России.

6. Расходы правительства делятся на два вида: расходы на товары и услуги и трансфертные платежи. Объясните разницу между этими видами расходов и приведите примеры по каждому из них.

7. Обсудите возможности использования фискальной политики в качестве стабилизирующего фактора при различных концепциях бюджетной политики:

а) для бюджетной политики, целью которой является обязательное ежегодное балансирование бюджета;

б) для бюджетной политики, при которой бюджет балансируется в рамках экономического цикла;

в) для бюджетной политики, целью которой является стабилизация (уравновешивание) экономики в целом, а не исключительно бюджета.

8. Известный американский экономист М. Фелдстайн писал: «Налоговая политика, поощряющая сбережения корпораций, обязательно ведет к росту совокупных инвестиций». Прокомментируйте ход рассуждений экономиста. Согласны ли вы с этим утверждением?

9. Объясните связь между собираемыми налогами и выполнением государством экономических функций.

10. Что произойдет, если правительство, добываясь политической популярности, увеличит размеры социальных выплат населению в условиях, когда:

а) объем социальных программ будет превышать уровень налоговых поступлений в бюджет;

б) объем социальных программ согласуется с объемом получаемых государством доходов, но уровень налогообложения таков, что сокращаются доходы владельцев факторов производства.

Раздел III. Макроэкономика

11. На основе публикуемых в периодической печати данных по бюджетам различных уровней покажите, как используется принцип фискального федерализма в построении российской финансовой системы.

12. Каковы отличия внутреннего государственного долга от внешнего?

13. К каким экономическим последствиям приводит:

- а) погашение внешнего государственного долга;
- б) внутреннего государственного долга.

14. Может ли правительство стать банкротом в результате постоянного роста государственного долга?

15. Объясните, почему «богатая» нация имеет большую возможность выдержать относительно безболезненно значительный по размеру бюджетный дефицит по сравнению с «бедной» нацией?

16. Каковы различия между рефинансированием государственного долга и его погашением?

17. Каковы, на Ваш взгляд, причины государственного долга России:

- а) в 60-х годах (государственный долг СССР);
- б) в 80-х годах (государственный долг СССР);
- в) в 90-х годах? Есть ли различия в этих причинах?

18. Дайте Вашу оценку следующим точкам зрения:

- а) внутренний государственный долг — это долг правительства перед «своим» населением. Поэтому нет особых проблем, связанных с нарастанием этого долга;
- б) изменение величины государственного долга вызывает слишком ощутимые последствия для национальной экономики. Поэтому следует очень осторожно относиться к решению проблемы его погашения;
- в) если мы будем продолжать тратить больше, чем производим, то рано или поздно мы все станем банкротами.

Примерный план лекции

1. Финансы: общее понятие, функции. Принципы построения финансовой системы государства. Специфика финансовой системы России.

2. Налогообложения: теоретические аспекты, принципы формы. Основные виды налогов. Налоговая система современной России.

3. Финансовая политика государства и ее реализация. Инструменты финансовой политики государства. Финансовая политика государства и экономическая стабильность.

4. Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга в современных экономических системах.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Реализация в условиях современной России принципа фискального федерализма при построении финансовой системы государства.

Глава 16. Финансовая система и финансовая политика государства

2. Причины периодического изменения налогового законодательства России и экономические последствия такой нестабильности.

3. Влияние активной финансовой политики на состояние экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах.

4. Связь между бюджетным дефицитом и государственным долгом и их влияние на состояние национальной экономики и ее развитие.

Литература

Абрамова М.Л., Александрова Л.С. Финансы, денежное обращение и кредит. — М., 2001.

Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. — М., 2001.

Аникин А. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко. — М., 2000.

Белолипецкий В.Г. Финансовое равновесие в национальном хозяйстве. — М., 2000.

Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы. Учебное пособие. — М., 1998.

Белых Л.П. Основы финансового рынка. 13 тем. — М., 1999.

Бюджетная система Российской Федерации. Учебник/Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. — М., 1999.

Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Макроэкономика. — СПб., 1999.

Дадашев А.З., Черник Д.Г. Финансовая система России. Учебное пособие. — М., 1997.

Долан Э., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и финансово-кредитная политика. Пер. с англ. — СПб., 1994.

Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. Пер. с англ. — М., 1999.

Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег/Пер. с англ. — М., 1978.

Курс экономической теории / Под ред. Сидоровича А.В. — М., 1999.

Константинов Ю.А., Ильинский А.И. Финансовый кризис: причины и преодоление. — М., 1999.

Мэнкью Н.Г. Макроэкономика / Пер. с англ. — М., 1994.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика. Глобальный подход /Пер. с англ. — М., 1998.

Сапир Ж. Российский крах / Пер. с франц. — М., 1999. .

Финансы, денежное обращение и кредит / Под ред. Дробозиной Л.А. — М., 1999.

Яндиев М.И. Государственные и муниципальные финансы. Учебное пособие. — М., 2000.

Глава 17. ИНФЛЯЦИЯ КАК ФОРМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Анализ краткосрочного макроэкономического равновесия с точки зрения кейнсианской методологии на товарном рынке (крест Д. Кейнса) и денежном рынке (модель *IS-LM*) позволяет оценить условия и факторы, обеспечивающие это равновесие. Однако природа рыночной экономики такова, что отклонения от равновесного уровня должны рассматриваться в качестве реального, закономерного состояния экономики. Равновесие на рынке — это идеал, частный случай общей тенденции к макроэкономической нестабильности. Такое положение вполне закономерно для экономики, основывающейся на частной собственности.

Столкновение различных частных интересов участников рыночного процесса обуславливает циклический характер его протекания. Отсюда неизбежны проявления макроэкономической диспропорциональности (нестабильности). Они обнаруживают себя в таких явлениях как спад объема производства, инфляция, безработица.

§ 1. Сущность и причины инфляции, проблемы ее измерения

Инфляция — (*inflatio* — лат. означает «вздутие», «расширение») — макроэкономическое явление, характеризующее устойчивой тенденцией к росту цен в экономической системе. Именно в росте цен проявляется устойчивое макроэкономическое отклонение между материально-вещественным составом выпускаемого продукта и стоимостной его формой. Рост общего уровня цен обуславливает появление излишнего количества денег в обращении. Все это надо рассматривать как внешнее проявление инфляции. Но нам нужно понять и внутренние механизмы ее возникновения. Глубинной причиной возникновения инфляции является наличие устойчивого макроэкономического дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением.

Какие же факторы непосредственно обеспечивают формирование устойчивого макроэкономического неравновесия, вызывающего общий рост цен? Прежде всего, это изменение в совокупном предложении, которые проявляются особо резко в краткосрочном периоде, когда величина предложения зависит

от уровня товарных цен и цен на услуги труда. Отклонения фактического уровня от ожидаемого объема производства укрепляет эти отклонения в сторону повышения. Такое повышение подкрепляется также требованиями роста зарплаты, а также ожиданиями дальнейшего роста цен. Такое поведение фирм-производителей, работников и потребителей объясняется отсутствием координации в их действиях. Это вполне закономерно, так как речь идет о рыночной экономике, где ее участники разделены частными интересами.

Классическая теория отмечает, что рыночный механизм вполне самодостаточен для сбалансированного развития. Однако этот вывод может быть приложен только к экономике XIX в., когда рыночно-технологические связи в экономике характеризовались относительной ясностью и простотой. В экономике XX в. хозяйственно-производственные связи существенно усложнились. Информационные и рыночные асимметрии и другие факторы, обуславливающие «провалы» рынка стали играть решающую роль в обеспечении условий для макроэкономической несбалансированности.

Инфляционные тенденции органично присущи функционированию рыночного механизма, сложившегося в индустриально развитых странах к середине XX в. Тому способствовали два основных фактора: принципиальная перестройка финансовой и кредитно-денежной системы и формирование олигополистической структуры экономики.

Погоню предпринимателя за прибылью с помощью взвинчивания цен ограничивала свободная конкуренция. Относительную стабильность денежного обращения и ценообразования в этот период обеспечивал также золотомонетный стандарт. Наличие свободного размена банкнот на золото исключало обеспечение денег. Кроме того, банки могли выпускать в обращение только такое количество банкнот, которое находилось в строгом соответствии с имеющимися у них золотыми запасами.

Переход к современной стадии развития экономики резко изменил направление в движении цен. В денежном обращении золото было полностью вытеснено неразменными бумажными деньгами, а кредитно-денежный механизм создал благоприятные условия для разбухания денежной массы, что провоцировалось устойчивым ростом государственных расходов и хронической дефицитностью государственных бюджетов.

Для большинства отраслей экономики стала типичной олигополистическая структура, в условиях которой крупные пред-

приниматели имеют возможность взаимодействовать в своей рыночной и особенно ценовой политике. Это находит свое проявление в ориентации при формировании цен на цены, устанавливаемые наиболее крупным производителем в отрасли однородной продукции.

Начинает развиваться новая, типичная для XX в. тенденция к росту товарных цен. Однако повышение цен в первой трети века регулярно прерывалось резкими спадами цен во время циклических кризисов перепроизводства.

В годы Второй мировой войны наблюдается рост цен практически во всех странах рыночной экономики. Экономической основой этих инфляционных процессов явилось разрушение производительных сил в ходе Второй мировой войны. Изменения в производстве не могли не задеть сферу финансов и денежного обращения: наблюдается рост бюджетного дефицита, рост государственного долга, огромная эмиссия бумажных денег.

После войны общая тенденция роста цен сохранилась. Цены росли постоянно во всех без исключения странах даже в периоды экономических кризисов. Однако, интенсивность роста цен не всегда была одинаковой: от относительно умеренного в 50—60-х годах до галопирующей инфляции в 70-х — начале 80-х годов.

В 70-е годы важнейшим фактором роста инфляции явилась устойчивая тенденция снижения темпов роста производства, что было спровоцировано в основном структурными кризисами. На рост инфляции в те годы оказывали влияние и внешние факторы — девальвация доллара и рост цен на сырье на мировом рынке.

❑ Особенности современной инфляции

Можно отметить ряд особенностей современной инфляции.

Во-первых, если раньше инфляция охватывала экономику одной или нескольких стран, то теперь рост цен носит не локальный, а всеобщий, мировой характер.

Во-вторых, инфляция в разных странах развивается разными темпами, неравномерно, скачкообразно. Скорость инфляционного процесса определяется внутренними факторами, действие которых может усиливаться или ослабевать, в зависимости от той или иной фазы цикла, а также степени государственного вмешательства в процесс регулирования экономики.

В-третьих, современная инфляция носит не эпизодический, а непрерывный, хронический характер. В прошлом периоды инфляции в отдельных странах чередовались с периодами относительной стабилизации денежного обращения. В настоящее же время цены растут на всех фазах промышленного цикла, не снижаясь сколько-нибудь значительно даже в периоды экономических кризисов.

В-четвертых, изменился характер инфляции: до середины 80-х годов преобладает уже не «ползучая», а галопирующая инфляция. Особенно широкий размах она получила в странах Латинской Америки. Своего максимума инфляция в этом регионе достигла в 1989 и 1990 гг., когда ее уровень составил 1200%, а в отдельных странах — даже 5000—8000% (Никарагуа, Перу, Аргентина, Бразилия).

Вместе с тем следует отметить снижение темпов инфляции с середины 80-х годов в развитых капиталистических странах. Причины этого следующие:

— особенности циклического развития мировой экономики, затяжная депрессия после мирового экономического кризиса 1980—1992 гг. Медленное послекризисное восстановление экономики, массовая безработица вызвали сокращение спроса на товары и услуги, что в какой-то мере сдерживало рост цен;

— сдвиги в динамике производительности труда. Рост производительности труда и сокращение издержек производства в условиях обострения конкурентной борьбы на внутренних и внешних рынках поставили объективные пределы взвинчивания цен монополиями и тем самым ограничили инфляцию;

— новые явления в финансовой сфере. В 80-х годах по сравнению с серединой 70-х в ряде стран произошло относительное снижение бюджетных дефицитов, что в определенной степени нейтрализует эффект кризиса государственных финансов. Так, если в 70-х годах средний бюджетный дефицит составлял 1,8% от номинального ВВП стран ОЭСР, то в 1993 г. он оценивался в 1,2%;

— некоторое торможение кредитной экспансии в 80-х годах. Резкое повышение официальной учетной ставки Центральными банками повлекло за собой общий рост процентных ставок в промышленно-развитых странах, что снизило спрос на ссудный капитал. В результате роль кредитной экспансии в современном инфляционном процессе несколько ослабла;

— снижение цен на энергосырьевые товары на мировом рынке. К 1986 г. индекс цен на сырьевые товары (1980 г. — 100%) упал до 65%, в том числе на нефть — до 55%. Это спо-

собствовало снижению издержек производства в развитых капиталистических странах.

Однако все это не означало, что инфляция побеждена. Рост цен на потребительские товары в настоящее время превышает показатели 60-х годов. Кроме того, снижение темпов инфляции неустойчиво: периодически происходит их увеличение.

Повышение цен и появление излишнего количества денег — это лишь внешние проявления инфляции; ее глубинной причиной является нарушение пропорций национального хозяйства, т. е. нарушение общего равновесия. Эти нарушения пропорциональности во многом связаны с возросшей ролью государства в современной экономике и господством монополистических тенденций над свободной конкуренцией.

В мировой экономической литературе выделяют три основные силы, приводящие к дисбалансу национального хозяйства и инфляции:

- государственная монополия на эмиссию бумажных денег, на внешнюю торговлю, на непроизводственные, прежде всего военные, и прочие расходы, связанные с функциями современного государства;
- профсоюзная монополия, задающая размер и продолжительность того или иного уровня заработной платы;
- монополизм крупнейших фирм на определение цен и собственных издержек.

Все эти три причины взаимосвязаны, и каждая по-своему может вести к росту или падению спроса и предложения, нарушая их баланс. Значение источников инфляции важно для выработки конкретных мер борьбы с инфляцией.

Как и большинство других явлений, характерных для рыночной экономики, инфляция не может быть оценена однозначно. Негативные последствия инфляции хорошо известны в нашей стране. Гораздо менее известен тот факт, что инфляция, вместе с тем, способствует и экономическому росту. Поэтому, как и большинство других процессов, характерных для рыночного регулирования экономики, инфляция не должна рассматриваться как абсолютное зло, которое должно быть подавлено и уничтожено. Она является инструментом, который может быть использован государством для блага общества и его экономического развития.

Научный подход к проблемам инфляции отличается от подхода обыденного, мифологизированного, трезвой оценкой опасности выхода инфляции из-под контроля и выработкой реко-

мендаций по ее регулированию, четко оценивающих конкретно-исторические и национально-государственные условия и особенности функционирования национальной экономики.

Инфляция, способствуя повышению цен и нормы прибыли, вначале выступает как фактор оживления конъюнктуры, но по мере углубления она превращается из двигателя в тормоз, усиливая социально-экономическую неустойчивость в стране.

В странах с развитой рыночной экономикой ползучая инфляция рассматривается в качестве нормального фактора экономического роста. Однако галопирующая, а тем более гиперинфляция, воспринимается как явление негативное, поскольку несет в себе огромные социально-экономические издержки.

Борьба с инфляцией представляет собой задачу макроэкономическую. Перед правительством стоит главный вопрос: или ликвидировать инфляцию посредством радикальных мер, или адаптироваться к ней. Различные страны решают эту дилемму по-своему. США, Великобритания активно борются с инфляцией, другие же страны разрабатывают комплекс адаптивных государственных мер, приспособляясь к ней.

- Измерение инфляции

Инфляция как важное макроэкономическое явление должно соответствующим образом быть измерено. От точности и адекватного измерения инфляции во многом зависит точность оценки этого макроэкономического явления.

В макроэкономике для измерения инфляции широко используются индексы, и в частности индексы цен. Среди них наиболее распространенными являются индекс стоимости жизни (индекс цен потребительских товаров), индекс оптовых цен (индекс цен товаров производственного назначения) и дефлятор ВВП.

Все они выражают относительное изменение среднего уровня цен за определенный промежуток времени. Обычно уровень цен базового года принимают за 100%, а уровень цен других лет определяется в процентах по отношению к базовому году.

В макроэкономических оценках уровень инфляции может быть представлен как:

где P — средний уровень цен в текущем году, P_1 — средний уровень цен в прошлом году.

Раздел III. Макроэкономика

С помощью индекса стоимости жизни изменяются цены фиксированной «рыночной корзины» потребительских товаров. В США такой индекс рассчитывает ежемесячно Бюро Статистики Труда. В потребительской корзине учитывается 400 видов товаров и услуг, приобретаемых средней городской семьей за определенный промежуток времени (месяц, год).

$$\text{Индекс цен в данном периоде} = \frac{\text{Цена «рыночной корзины» в данном периоде}}{\text{Цена аналогичной корзины в базовом периоде}}$$

Если раньше за базовый период в Соединенных Штатах принимался 1967 г., то сейчас — 1996 г. Это связано с тем, что с развитием общества изменяются человеческие потребности и, следовательно, меняется содержимое «потребительской корзины».

В 2000 г. индекс стоимости жизни в США составил 108%. Что это значит? Это означает, что за тот же набор товаров и услуг потребители сейчас платят на 8% больше, чем в 1996 г., т.е. цены за 4 года выросли на 29%.

Индекс стоимости жизни используется при расчете минимальной заработной платы, от него зависит уровень заработной платы. В развитых странах раз в полгода происходит корректировка заработной платы: на 1% роста инфляции рост заработной платы составляет 0,5%.

При исчислении индекса оптовых цен (индекса цен товаров производственного назначения) рассматривается изменение цен определенного количества промежуточных товаров, используемых в производстве. Изменение оптовых цен отражает динамику цен на сырье, полуфабрикаты, материалы, конечные виды продукции на оптовом рынке.

Два названных индекса тесно взаимосвязаны, так как рост цен на промежуточные промышленные товары и услуги в конечном итоге ведет к росту различных цен.

Для измерения общего уровня цен чаще используется индекс цен валового национального продукта — дефлятор ВВП. Его корзина включает в себя все конечные товары и услуги, произведенные в обществе. То есть, дефлятор ВВП более полно отражает изменение цен в обществе, охватывая не только отдельные группы товаров и услуг.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП} \cdot 100\%}$$

где номинальный ВВП — расходы в нынешнем году по текущим ценам; реальный ВВП — расходы в нынешнем году по ценам базового года.

Реальный ВВП показывает, насколько возрос валовой национальный продукт исключительно за счет роста цен.

С точки зрения измерения роста цен инфляцию можно рассмотреть как: **нормальную инфляцию**, которая характеризуется уровнем роста цен до 10% в год. Это отвечает в целом относительным нормам устойчивого макроэкономического развития. Но более благополучная характеристика нормальной инфляции составляет 2—2,5% в год.

Галопирующая инфляция, когда уровень цен скачет выше 10% в год, на 30, 50, 100% и т. д. Такая экономика характеризуется крайней неустойчивостью.

Гиперинфляция — это такие темпы роста цен, которые полностью разрушают действие рыночного механизма. В этих условиях рынок находится на грани развала. Деньги уже не стоят ничего. Все хотят от них избавиться. Обмен приобретает бартерный характер. Это происходит, когда рост цен «зашкаливает» за 1000% в год. Есть и более четкий критерий измерения гиперинфляции — рост цен свыше 50% в месяц.

§ 2. Виды инфляции

С точки зрения проявления различают «открытую» и «подавленную» инфляцию.

Открытая **инфляция** характерна для стран рыночной экономики, где взаимодействие спроса и предложения способствует открытому неограниченному росту цен. Хотя она и искажает рыночные процессы, все же она сохраняет за ценами роль сигналов, показывающих производителям и покупателям сферы выгодного приложения капиталов.

Подавленная инфляция — это скрытая инфляция, присутствующая экономике с командно-административным контролем над ценами и доходами. Жесткий контроль над ценами не позволяет открыто проявиться инфляции в росте цен. В такой ситуации инфляция принимает скрытый характер. Внешне цены остаются стабильными, но так как масса денег возрастает, то их избыток вызывает товарный дефицит.

Для экономики СССР длительное время была характерна подавленная инфляция, которая выражалась в росте неудовлетворенного спроса и денежных сбережений населения, которые не находили реализации. Норма сбережений в приросте дохода 1969 г. составляла 50%, в 1976 г. — 79%, в 1984 г. — 100%. Часто сбережения являлись вынужденными, инфляционный разрыв составлял 40%. Дефицит порождал очереди, теневую экономику ослабевали стимулы к труду.

В результате подавленной инфляции товарный дефицит становится видимой стороной невидимого инфляционного процесса, поскольку на то же количество товаров приходится большее количество денежных знаков. В рыночной экономике диспропорция нашла бы естественный выход в виде роста денежных цен.

Можно сказать, что при подавленной инфляции только часть денежных знаков является деньгами. Покупатели, желая подтвердить значение своих денег, стараются найти дефицитный товар. Появляется «черный рынок» — нелегальная форма инфляции в условиях ее подавления. «Черный рынок» в какой-то мере показывает подлинные цены товаров, а иллюзия неизменности цен создает видимость экономического благосостояния, вводя в заблуждение продавцов и покупателей.

По степени сбалансированности роста цен выделяют два вида инфляции: сбалансированную и несбалансированную.

При сбалансированной инфляции цены различных товарных групп относительно друг друга остаются неизменными, а при несбалансированной — цены различных товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях.

Сбалансированная инфляция не страшна для бизнеса. Приходится лишь периодически повышать цены товаров. Риск потери доходности присущ только тем предпринимателям, которые стоят последними в цепочке повышения цен. Это, как правило, производители сложной продукции, основанной на интенсивных внешних кооперационных связях. Цена на их продукцию отражает всю сумму повышения цен внешней кооперации, и именно они рискуют задержать сбыт сверхдорогой продукции конечному потребителю.

В России и в странах СНГ преобладает несбалансированная инфляция. Рост цен на сырье опережает рост цен на конечную продукцию, стоимость комплектующего компонента превышает цену всего сложного прибора и т. п.

Несбалансированность инфляции — большая беда для бизнеса. Но еще хуже, когда нет прогноза на будущее, нет уверенности хотя бы в том, что товарные группы — лидеры роста цен — останутся лидерами и в ближайшем будущем. Невозможно рационально выбрать сферы приложения капитала, рассчитать и сравнить доходность вариантов инвестирования. Промышленность развиваться в таких условиях не может, индустриальное развитие кажется нереальным. Возможны лишь короткие спекулятивно-посреднические операции.

С точки зрения четвертого критерия, различают ожидаемую и неожиданную инфляцию. Под «ожидаемой» инфляцией понимается инфляция, которая предсказывается и прогнозируется заранее, «неожиданная» — наоборот.

Комбинация сбалансированной и ожидаемой инфляции не наносит особого вреда экономике, а несбалансированная и неожиданная особо опасна, чревата большими издержками адаптационного плана.

Для рассмотрения механизма инфляции обратимся к ее двум типам.

Во-первых, инфляции спроса, при которой равновесие спроса и предложения нарушается со стороны спроса.

Во-вторых, инфляции предложения, при которой дисбаланс спроса и предложения происходит из-за роста издержек производства.

Вернемся к модели *ADAS* (совокупный спрос — совокупное предложение). Очевидно, что для начала инфляционных процессов достаточно, чтобы совокупный спрос превышал совокупное предложение. Такая ситуация возможна, когда:

— резко возрастает совокупный спрос, а совокупное предложение не меняется;

— совокупное предложение снижается при постоянном совокупном спросе;

— расширение совокупного спроса превышает рост совокупного предложения.

- **Инфляция спроса**

Инфляция спроса возможна, если растет совокупный спрос при постоянном совокупном предложении или же рост совокупного спроса превышает расширение предложения. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой: «Слишком большое количество денег охотится за слишком малым количеством товаров».

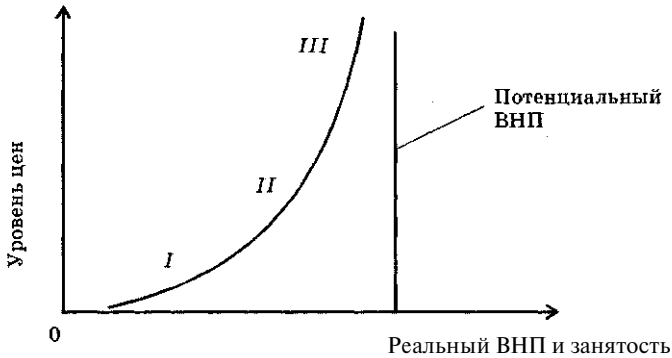


Рис. 17.1. Уровни цен и занятость

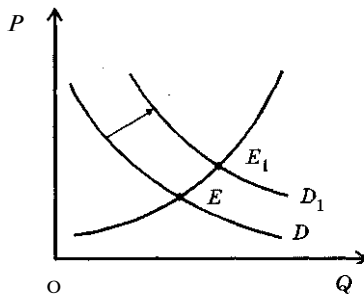


Рис. 17.2. Инфляция спроса

Но соотношения между совокупным спросом, с одной стороны, и объемом производства, занятостью и уровнем цен, с другой стороны, гораздо сложнее (рис. 17.1 и 17.2).

На первом отрезке кривой общие расходы ($C + I + G + NX$) до такой степени низки, что объем валового национального продукта отстает от своего максимального уровня. Уровень безработицы высок, большая доля производственных мощностей бездействует.

Предположим, что совокупный спрос начал расти, это приведет к росту производства, снижению безработицы, уровень цен будет очень медленно повышаться (это объясняется тем, что существует огромное количество незадействованных трудовых и материальных ресурсов: ведь вчерашние безработные не будут сразу требовать повышения заработной платы).

По мере роста спроса экономика вступает во второй отрезок кривой: растет производство, растут цены. По мере расшире-

ния производства запасы исчерпываются, все труднее и труднее находить необходимые экономические ресурсы. Ведь привлечение квалифицированной рабочей силы требует более высокой оплаты, что приведет к росту издержек и, соответственно, цен.

Третий отрезок характеризуется полной занятостью, достигнут максимальный валовой продукт, т. е. экономика не может отвечать на рост спроса увеличением объема. Единственное, что может вызвать увеличивающийся совокупный спрос, — это рост цен.

Условия инфляции спроса:

- рост спроса со стороны населения, факторами которого выступают рост заработной платы и рост занятости;
- увеличение инвестиций и рост спроса на капитальные товары во время экономического подъема;
- рост государственных расходов (рост военных и социальных заказов).

Допустим, что экономика близка к полной занятости и загруженности производственных мощностей. Рост расходов населения, предприятий, государства на потребление смещает кривую совокупного спроса вверх, растут цены.

• Инфляция предложения

Инфляция предложения означает рост цен, спровоцированный увеличением издержек производства в условиях недоиспользования производственных ресурсов. Ее иногда так и называют — «инфляцией издержек производства». В последнее время тип инфляции, при котором цены растут при снижении совокупного спроса, часто встречается в мировой практике.

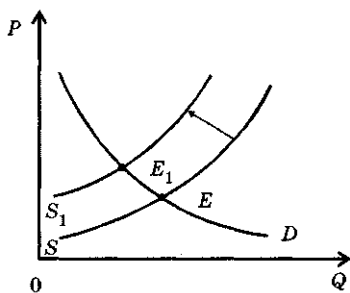


Рис. 17.3. Инфляция предложения

Теория инфляции, обусловленной ростом издержек, объясняет рост цен такими факторами, которые приводят к увеличению издержек на единицу продукции. Повышение издержек на единицу продукции сокращает прибыль и объем продукции, которые предприятия готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг, и увеличиваются цены. Следовательно, по этой схеме не спрос, а издержки взвинчивают цены.

Основными источниками инфляции предложения являются рост заработной платы и цен за счет удорожания сырья и энергоносителей. Проиллюстрируем механизм инфляции предложения (рис. 17.3).

Как видно из графика, повышение цены предложения (рост издержек) приводит к смещению кривой предложения вертикально вверх. В итоге, через определенное время баланс спроса и предложения вновь налаживается, но уже в точке, соответствующей более высокой цене.

- **Стагфляция**

Стагфляция — это ситуация, когда возрастание общего уровня цен происходит с одновременным сокращением производства, т. е. цена и объем выпуска изменяются в разных направлениях.

Экономисты по-разному объясняют причины стагфляции. Одна точка зрения: существование структурных несовершенств. В экономике с хорошо отлаженным рыночным механизмом рост цен на одни товары ведет к снижению цен на другие товары, т. е. должно соблюдаться рыночное равновесие, а при отсутствии должного уровня конкуренции наблюдается «жесткость» цен в направлении их понижения.

Другая точка зрения: стагфляцию вызывают монополии и их власть над рынком. Ведь кривая спроса фирмы-монополиста совпадает с кривой спроса на товар, следовательно, количество продукции, которое может быть продано, растет по мере того, как снижается цена, и часто монополисту выгоднее производить меньше и продавать дороже.

Существует также мнение, что причиной стагфляции могут быть инфляционные ожидания, когда владельцы факторов производства начинают завышать стоимость своих услуг, ожидая падения своих доходов от инфляции.

§ 3. Социально-экономические последствия инфляции

В мировой практике социально-экономические последствия инфляции выражаются в:

- перераспределении доходов между группами населения, сферами производства, регионами, хозяйствующими субъектами, между должниками и заемщиками;
- обесценении денежных накоплений населения, хозяйствующих субъектов, средств государственного бюджета;
- постоянно уплачиваемом инфляционном налоге, особенно получателями фиксированных денежных доходов;
- неравномерном росте цен, что увеличивает неравенство норм прибыли в различных отраслях;
- искажении структуры потребительского спроса из-за стремления превратить обесценивающиеся деньги в товары и валюту;
- закреплении стагнации, снижении экономической активности, росте безработицы;
- обесценении амортизационных фондов;
- инфляция тормозит инвестиционный процесс, так как она делает невыгодной процедуру предоставления кредитов;
- активном развитии теневой экономики;
- снижении покупательной способности национальной валюты и искажении ее реального курса по отношению к другим валютам;
- обострении социальных противоречий в обществе.

Остановимся на некоторых из этих последствий более подробно.

Как мы уже отмечали, по мере углубления инфляции усиливается социально-экономическая неустойчивость в стране. Гиперинфляция несет в себе огромные социально-экономические издержки.

Она отвлекает капиталы из сферы реального производства в сферу обращения, где они быстрее оборачиваются и приносят огромные прибыли; приводит в расстройство товарооборот страны, в связи с нарушением закона денежного обращения; ведет к деформации потребительского спроса, к «бегству от денег» к любым товарам, независимо от реальной потребности в них; искажает нормальную структуру соотношения спроса и предложения; усиливает спекулятивную торговлю; отрицательно влияет на кредит и кредитную систему; вызывает глубокое рас-

стройство денежной системы. Обесценение денег подрывает стимулы к денежным накоплениям.

Таким образом, инфляция ведет к нарушению процесса воспроизводства во всех звеньях — как в сфере производства, так и в сфере обращения.

Вместе с тем инфляция не только подрывает экономический рост внутри страны, но и отрицательно воздействует на международные экономические отношения.

Во-первых, рост цен означает внутреннее обесценение валют, падение их покупательной способности. Обесценение валют порождает валютный демпинг, бросовый экспорт по ценам ниже мировых.

Во-вторых, инфляция повышает уровень мировых цен. Под воздействием инфляции цены на мировом рынке по темпам роста не только сравнялись с темпами роста внутренних цен, но и превзошли их, что эксперты МВФ связывают с ростом экспортных цен на нефть.

В-третьих, рост цен ослабляет конкурентоспособность экспортной продукции. Подрывая конкурентоспособность национального производства, инфляция тем самым усиливает рост внешне-торгового дефицита, затрудняет уравнивание платежных балансов.

В-четвертых, неравномерность падения покупательной способности валют, усиливает неэквивалентность валютных курсов, вызывает несоответствие между официальными и рыночными курсами валют, что чрезвычайно затрудняет стабилизацию валютных курсов, делает необходимым пересмотр курсовых соотношений. Однако каждое такое изменение (девальвация или ревальвация) не только не устраняло причины неустойчивости валютных курсов, но наоборот, еще больше углубляло и обостряло их, порождая множество новых противоречий.

Таким образом, инфляция стала не только внутренней экономической проблемой для отдельных национальных хозяйств, но и основной разрушительной силой в международных масштабах всей мировой экономики.

§ 4. Антиинфляционная политика

Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы является необходимым элементом ста-

билизации экономики. В основе такой программы должен лежать анализ причин и факторов, определяющих инфляцию, набор мер экономической политики, способствующей устранению или снижению уровня инфляции до разумных пределов.

Возможны два подхода к управлению хозяйством в условиях инфляции: один заключается в поиске адаптационной политики, т. е. приспособлении к инфляции в коротком периоде хозяйственной деятельности, другой — в попытке ликвидировать инфляцию антиинфляционными мерами в долгосрочной хозяйственной перспективе.

Вся антиинфляционная политика может быть разделена на две части.

Первая — меры, осуществляемые за короткий период, которые должны быстро сбить накал инфляционного давления и вдохнуть оптимизм в участников рыночного процесса. Поэтому меры адаптационной политики — это лишь начало четкой и выверенной на перспективу антиинфляционной политики.

Вторая — меры, обеспечивающие непосредственную борьбу с инфляцией с упором на долговременное и систематическое их осуществление. Первая часть является как бы прелюдией второй части.

- **Адаптационная политика**

Эта политика построена на том, что все субъекты рыночной экономики (домохозяйства, фирмы, государство) в своих действиях учитывают инфляцию — прежде всего через учет потерь от снижения покупательной способности денег. В мировой практике существуют два метода компенсации потерь от снижения покупательной способности денег. Наиболее распространена индексация ставки процента. Как правило, эта операция сводится к увеличению ставки процента на величину инфляционной премии. Другой метод компенсации инфляции — индексация первоначальной суммы инвестиций, которая периодически корректируется, согласно движению определенного, заранее оговоренного индекса.

Домохозяйства пытаются адаптироваться к инфляции через поиск дополнительных источников доходов. Работники пытаются защитить себя от инфляции через введение в контракт инфляционной корректировки заработной платы. Другими способами адаптации является перестройка семейного

бюджета в сторону наиболее неэластичных товаров и услуг, быстрая материализация денег в товарно-материальные ценности и т. п.

Фирмы также изменяют свою экономическую политику в условиях инфляции. Это выражается, например, в том, что они берутся лишь за реализацию краткосрочных проектов, которые сулят более быстрое возращения инвестиций. Недостаток собственных оборотных средств толкает фирмы на поиск новых внешних источников финансирования через выпуск акций и облигаций, лизинг, факторинг. Это приводит к росту доли заемных средств относительно собственных, и повышению финансового риска предприятий, риска неплатежеспособности (банкротства). В области управления запасами многие фирмы переходят на формирование спекулятивного запаса. Они стараются иметь превышение кредиторской задолженности над дебиторской, и лишь незначительное количество денег хранить на счетах в банке.

В условиях инфляции фирмы вынуждены изменять политику использования прибыли. С одной стороны, для стимулирования экономического интереса к деятельности фирмы менеджеры вынуждены увеличивать средства, направляемые на материальное поощрение. С другой стороны, ввиду того, что в условиях инфляции поток доходов уменьшается, а поток расходов растет, собственники фирмы, если они не хотят допустить сворачивания своего капитала, вынуждены все большую часть чистой прибыли направлять на развитие производства.

История знает много вариантов адаптационной политики правительства. В 60—70-х годах XX в. в Англии и в других странах внедрялась политика «стоп-вперед», т. е. крайне осторожное движение вперед. Но эта политика оказалась неэффективной, так как сдерживание цен оплачивалось снижением производительности труда и жизненного уровня населения.

В основе иной политики лежит контроль за соотношением цен и заработной платы. Эта политика дает положительный эффект в краткосрочном плане (например, в США в 1951—1952 гг., в Финляндии в 1967—1971 гг.), но в долгосрочном периоде эта политика не прижилась, не стала популярной.

Сторонники кейнсианской трактовки инфляции, представители теорий «структурной инфляции» и «экономики предложения» в своей программе предусматривают более активное

регулирующее воздействие государства, включая временное замораживание роста цен и заработной платы, налоговое стимулирование предпринимательства, сбережений населения, поддержку жизненно важных отраслей и производств.

Краткосрочные мероприятия, призванные обуздать всплеск инфляции должны опираться на возможность проявления быстрого эффекта от данного мероприятия. К такого рода мерам можно отнести проведение денежной реформы конфискационного типа. Жесткость данной меры очевидна. Введение в обращение новых денег взамен старых по принудительному курсу, прежде всего, бьет по интересам потребителей. Так было, например, в 1947 г. в нашей стране, когда денежные знаки старого образца обменивались на новые в пропорции 1:10. Однако такая радикальная мера весьма эффективна. Она утверждает новые ценовые соотношения, снимая инфляционные диспропорции.

Другой подобного рода мерой может быть импортная интервенция. Если налицо острая нехватка товаров, которая резко гонит цены вверх, то данная мера на короткий срок может способствовать соответствию предложения товаров растущему спросу.

- **Долгосрочные антиинфляционные меры**

Цель антиинфляционной политики — удержать надежный контроль над инфляцией, обеспечивая невысокий темп роста уровня цен. В долгосрочном плане эти меры должны быть последовательными и выверенными. Острие антиинфляционных мер должно быть направлено на обеспечение равновесия на рынках. Меры антиинфляционных действий должны касаться действия только косвенных регуляторов. Попытки введения государственного контроля над ценами всегда приводят к отрицательным результатам. Поэтому минимизация государственного вмешательства в игру рыночных сил является важным и необходимым условием реализации эффективной антиинфляционной стратегии.

Практика борьбы с инфляцией в развитых странах показывает некоторые общие направления антиинфляционной стратегии.

Фундаментом эффективной антиинфляционной политики являются меры, обеспечивающие социальное согласие в обществе. Существование правительства, которому доверяет боль-

шинство граждан — хорошая основа для проведения антиинфляционных мероприятий.

Следует выделить стратегию гашения **адаптивных инфляционных ожиданий**. Сторонники монетаристского направления уделяют этому большое внимание. Смысл этих действий — изменение психологии потребителя, избавление его от страха постоянного и неуклонного роста цен, обесценения его сбережений. Американский экономист Э. Фелпс теоретически разработал меры по обеспечению так называемого «Эффекта объявления». Смысл этого эффекта очень прост: правительство должно регулярно и правдиво информировать граждан об уровне инфляции, о тех мерах, которые оно принимает для борьбы с инфляцией. Здесь важно достичь психологического эффекта веры потребителя в действия государства, вдохнуть оптимизм в ожидания потребителя.

Другой важной линией антиинфляционной стратегии являются действия по жесткому ограничению денежной массы.

В инфляционной экономике денежная политика должна играть основную роль. Режим жестких денежных ограничений относится к сильнодействующим регуляторам в экономике. Поэтому эти меры должны использовать с большой осторожностью.

Третья линия антиинфляционной стратегии — **сокращение бюджетного дефицита**. Она может достигаться как за счет роста налогов, так и за счет сокращения государственных расходов. При этом наиболее перспективным является сокращение государственных расходов. Государство должно дать понять населению, что необходимо жить по средствам. Тем самым оно постепенно будет освобождаться от централизованного финансирования целого ряда видов хозяйственной деятельности. Уменьшение вмешательства государств в инвестиционный процесс создаст основу для более правильного и эффективного расходования бюджетных средств.

§ 5. Особенности инфляционных процессов в России

Российский тип инфляции отличается от всех других известных типов, что объясняется условиями ее развития при переходе от плановой экономики к рыночной.

Ряд исследователей считают, что характер инфляции в России не может быть объяснен только разрушением денежной

массы вследствие гипертрофированного спроса. Они полагают, что инфляция имеет немонетарную или, по крайней мере, не только монетарную природу. В качестве причин, вызывающих инфляцию, приводятся следующие:

— структурные диспропорции между отраслями экономики, оставшиеся в наследство от централизованной плановой системы. Микро- и макроэкономические перекосы не только не соответствуют стандартам рыночной экономики, но и не позволяют быстро победить инфляцию. Последняя может быть остановлена только после радикальных структурных преобразований, на которые потребуются десятилетия;

— высокий уровень монополизации экономики, что объясняет монопольный характер поведения производителей на рынке и устанавливаемые ими монопольные цены;

— глобальная милитаризация экономики, большая армия, гипертрофированный уровень развития ВПК. Эти сектора экономики, по своему определению, являются нерыночными. Их продукция не ориентируется на свободный рынок и производится только по государственным заказам, а финансирование осуществляется из государственного бюджета. Факторы производства не являются достаточно мобильными и не могут быть легко перемещены в рыночно ориентированные сектора экономики. Другими словами, разрыв между спросом на потребительские товары, который предъявляет население, и рыночным предложением этих товаров не может быть легко устранен, что сохраняет базу для роста инфляции;

— огромные масштабы страны и колоссальный экономический потенциал. Импорт, который в относительно небольшой стране может создать конкурентную среду для внутренних производителей, не может полностью нейтрализовать монопольные тенденции и все существующие перекосы российской экономики.

При определенном высоком уровне инфляции становится опасной для экономики и социальной стабильности общества. Отрицательное влияние высокой инфляции для национальной экономики России состоит в следующем:

— обесцениваются доходы населения, особенно занятого в бюджетной сфере;

— происходит перераспределение национального богатства от наиболее бедных к наиболее богатым слоям населения, что

подрывает социальную стабильность в обществе и усиливает социальное расслоение;

— разрушается денежная система страны, иностранные денежные знаки постепенно вытесняют национальную валюту, расцветает бартер;

— денежные накопления предприятий обесцениваются, невозможные инвестиции, никакие долгосрочные решения не могут быть приняты, подрывается база для экономического роста.

Сегодня можно утверждать, что поскольку инфляция порождена диспропорциями общественного воспроизводства в сложных условиях перехода России к рыночной экономике и распада традиционных связей с бывшими союзными республиками, то доминантой в антиинфляционной стратегии и политике должен быть воспроизводственный аспект. Поэтому первоочередной задачей в борьбе с инфляцией является преодоление экономического спада, эффективная инвестиционная политика, формирование стабильной макроэкономической структуры рынка с целью постепенного выравнивания диспропорций общественного воспроизводства.

Экономический кризис, поразивший Россию в первой половине 90-х годов, по своим масштабам и глубине не имеет аналогов в новой истории. Действительно, за пять лет — с 1990 по 1995 гг. — объем ВВП в стране сократился на 51%. Ключевой проблемой преодоления кризиса в экономике на начальном этапе реформ является финансовая стабилизация, снижение темпов инфляции. Эта проблема остается актуальной и сегодня.

На первых этапах реформирования российской экономики были предприняты две попытки стабилизации — в 1992 и в 1994 гг. Обе они основывались на «жестких» монетарных взглядах, но обе окончились неудачей. Каждая из них реализовывалась в виде двухактного цикла: за полугодовым периодом жесткой денежной политики следовал поворот к ее смягчению, в результате чего инфляция опять резко возрастала.

В январе—июне 1992 г. проводилась относительно жесткая денежная политика, что проявилось в замедлении роста денежной массы и снижении темпов инфляции. Негативным следствием такой политики явился рост взаимной задолженности предприятий. За полгода задолженность возросла почти в 100 раз. Предприятия оказались не в состоянии ни покрыть свои расходы, ни получить правительственные кредиты. Кризис

неплатежей стал причиной отказа от денежной кредитной политики, после чего месячная инфляция превысила уровень 20%. Кредитная политика смягчилась, кредиты стали более доступными, а накопленные долги предприятий были в основном погашены за счет денежной эмиссии и выделения новых кредитов.

Всего за 1992 г. темп роста цен по сравнению с 1991 г. составил 2860%. То есть налицо гиперинфляция.

Начало второй попытки стабилизации относится к январю 1994 г. До августа удавалось постепенно уменьшать темпы инфляции, а в августе инфляция была меньше 5%. Правительством был сделан вывод, что окончательная финансовая стабилизация будет скоро достигнута. Проводимое в первом полугодии 1994 г. ужесточение денежной и кредитной политики снова обострило проблемы неплатежей. Ситуация усложнилась тем, что образовавшиеся в 1994 г. неплатежи включали в себя задолженности по зарплате и налогам и были характерны в основном для убыточных отраслей. Вместе с тем, правительство не было готово идти на массовое разорение и банкротство фирм.

Уже в апреле 1994 г. произошло ускорение роста денежной массы и увеличение кредитования промышленности. Поэтому было неудивительно, что наступил «черный вторник» (11 октября 1994 г.) и темпы инфляции во второй половине 1994 г. снова выросли.

Кризис принял затяжной характер. Главным препятствием его преодоления выступило свертывание емкости внутреннего рынка в связи с сокращением реальных доходов большинства населения с одной стороны, и падением нормы и массы накопления капитала, с другой. В этот период на кризис сбыта вместе с платежным кризисом и необеспеченностью материального снабжения предприятий приходилось свыше 80% падения производства.

В результате, если ведущим фактором экономического спада явился распад СССР, то с 1993 г. фактор спроса превратился в главную причину продолжавшегося экономического упадка. Нараставшее сокращение емкости внутреннего рынка блокировало возможности стабилизации положения и выхода из экономического кризиса.

Свертывание процесса капиталосбережений намного сократило спрос на инвестиционные товары и тем самым обострило ситуацию. В 1995 г., в соответствии с федеральной программой

инвестиций, было предусмотрено ввести в строй 207 объектов производственной сферы, из которых 137 намечалось профинансировать за счет средств федерального бюджета на безвозвратной основе. Однако реально было введено в строй 10 объектов, или 5% от намеченного.

В условиях инфляции усилилась общая разбалансированность системы цен. Они оторвались от своей основы — товарного производства. Действительно, свободные цены в высокомонополизированных отраслях превысили издержки производства и платежеспособный спрос в 2—3 раза, т.е. проявились как монопольно спекулятивные. Это, в свою очередь, привело к инфляционному росту денежной массы и обесцениению рубля.

Инфляция подорвала стимулы для долговременных инвестиций в сферу производства. Обесценивая оборотный капитал, она явилась одной из главных причин кризиса платежей.

Поскольку инфляция дезорганизовала экономику и вела к опасному обострению социальной напряженности, власти были вынуждены предпринять антиинфляционные меры. Они включали изменение системы финансирования бюджетных дефицитов, ограничение кредитов Центрального банка отдельным отраслям экономики и др.

В 1995 г. была осуществлена третья с начала реформ попытка достижения макроэкономической стабилизации в России. Во многом она оказалась успешнее первых двух. Сказалось, прежде всего, более последовательное осуществление правительством и ЦБ ограничений бюджетной и кредитно-денежной политики.

Была свернута практика беспроцентного финансирования отдельных отраслей и видов производства. Прирост денежной массы сократился в 1996 г. по сравнению с 1994 г. более чем в 8,5 раза. Если в 1994 г. месячный прирост цен составлял до 8—10%, то в 1996 г. — 1,5—2%.

Четвертая попытка борьбы с инфляцией была предпринята после кризиса 1998 г. Это проведение более жестких мер в области денежно-кредитной политики (рост ставки рефинансирования, сокращение госрасходов бюджета). Инфляционный всплеск 1998 г., составивший более 40% в год (отметим, что в 1997 г. прирост составил 14%), был вскоре преодолен. Темпы роста цен в 1999—2001 гг. составили 18-16%. Пока это еще недостаточно для того, чтобы обеспечить экономический рост в полной мере. В ближайшие годы правительство РФ будет ре-

ализовывать по-прежнему жесткую денежно-кредитную политику в целях снижения инфляции до 8-10% в год.

Вопросы для повторения

1. Что такое «инфляция» и как ее можно измерить?
2. Каковы причины инфляции?
3. Как вы представляете механизм развития инфляционного процесса?
4. Чем характеризуются инфляция спроса и инфляция предложения?
5. В условиях СССР существовала «подавленная» инфляция. В чем смысл этого термина? Чем характеризуется «подавленная» инфляция? Каким образом она проявляется?
6. В чем заключаются различия между умеренной, галопирующей и гиперинфляцией? Каковы критерии их разграничения?
7. Возможна ли инфляция в условиях натурального, т. е. бартерного, обмена? Что означало бы высказывание, что «в таком обществе все цены поднялись на 20%»?
8. Что чему предшествует при развертывании инфляции:
 - а) рост денежной массы
 - б) рост цен
 - в) рост денежной массы
9. Если индекс цен был 220 в прошлом году и 245 в нынешнем году, каков будет уровень инфляции в нынешнем году?
10. Если цены в стране возросли в 20 раз, каков темп инфляции и как изменилась покупательная способность денег?
11. Как на каждого из перечисленных людей будет воздействовать неожиданная инфляция в 10%:
 - а) служащий госучреждения;
 - б) фермер, имеющий задолженность;
 - в) независимый владелец магазина;
 - г) рабочий на пенсии?
12. Кто из нижеперечисленных выгадает при внезапной инфляции:
 - а) пенсионеры;
 - б) служащий, получивший беспроцентную ссуду;
 - в) студент, имеющий вклад в банке;
 - г) держатель облигаций?
13. В чем состоит различие между адаптивными и рациональными ожиданиями?
14. Как отразится на изменении цен увеличение выплат по безработице?
15. В чем состоят особенности российской инфляции?

Примерный план лекции

1. Сущность и содержание инфляции. Причины инфляции и проблемы ее измерения.
2. Виды инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек.

Раздел III. Макроэкономика

3. Социально-экономические последствия инфляции.
4. Антиинфляционная политика: стратегия и тактика.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Инфляция как проявление макроэкономического несоответствия совокупного спроса и совокупного предложения.
2. Факторы развития инфляции. Влияние денежно-кредитной и фискальной политики на развертывание инфляции.
3. Измерение уровня инфляции. Индексы цен и дефлятор ВВП.
4. Основные средства борьбы с инфляцией.
5. Особенности инфляционных процессов в России.

Литература

- Абрамова М.А., Александрова Л.С.* Финансы, денежное обращение и кредит. — М., 1996.
- Антиинфляционная политика / Под ред. Красавиной Л.Н. — М., 1999.
- Введение в рыночную экономику. Учебное пособие / Под ред. Лившица А.Я., Никулиной И.Н. — М., 1994.
- Гришин И.В.* Под бременем инфляции. — М., 1996.
- Гурова Т.* Инфляция тает // Эксперт. 2002. № 14.
- Долэн Э., Линдсей П.* Макроэкономика / Пер. с англ. — СПб., 1994.
- Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика / Пер. с англ. — М., 1999.
- Илларионов А.* Природа российской инфляции // Вопросы экономики. 1995. № 3.
- КейнсДж. М.* Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. — М., 1978.
- Корнай Я.* Дефицит / Пер. с венгерск. — М., 1990.
- Корнай Я.* Путь к свободной экономике: 10 лет спустя // Вопросы экономики. 2000. № 12.
- Курс экономической теории / Под ред. Сидоровича А.В. — М., 1999.
- Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика / Пер. с англ. — М., 1994.
- Пугачев В., Пителин А.* Анализ вариантов антиинфляционной политики // Экономист. 1996. № 5.
- Сакс Д., Ларрен Ф.* Макроэкономика. Глобальный подход / Пер. с англ. — М., 1998.
- Шенаев В.* К вопросу о преодолении инфляции в России // Деньги и кредит. 1998. № 11.

Глава 18. НЕСОВЕРШЕНСТВО РЫНКА И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

§ 1. Рынок и его провалы

Во всех учебниках по экономической теории есть специальная глава (или главы) в которых подробно описываются достоинства рыночной системы. Более того, в весьма интересной книге Мельянцева¹ на основе анализа многочисленных статистических материалов и исторических фактов, подробно доказывается, что рыночная система послужила важнейшим фактором экономической победы стран Запада, более тысячи лет тому назад сумевших перейти к рынку, над странами Востока, избравших иную форму организации хозяйства и посему существенно задержавшихся в своем экономическом и политическом развитии.

Достоинства рыночной системы несомненны, по пути рыночной организации хозяйства идут в настоящее время почти все страны мира. Но из этого не следует, что у нее отсутствуют недостатки. Как известно, в окружающем нас мире все его составляющие окрашены с позиций интересов общества в различные цвета, Мир многоцветен. Так и у рыночной системы (для сокращения — рынка) все компоненты по-разному соотносятся с интересами общества. У рынка есть свои недостатки. Принято называть их провалами рынка. Впрочем в различных книгах можно встретить и другие термины.

Обратимся к рассмотрению основных факторов, обуславливающих необходимость функционирования государства, как решающей силы, как субъекта, могущего свести к минимуму провалы рынка и в ряде случаев усиливающего его положительные моменты. *Во-первых*, вспомним, что в функционировании рынка, как экономической системы, часты ситуации, когда рынок не в состоянии обеспечить эффективное распределение ресурсов, от чего непосредственно зависит эффективность распределения ресурсов между их собственниками-производителями и между покупателями капитальных и потребительских товаров. Решающую роль здесь конечно, играют цены, но последние

¹ ВЛ. Мельянецв. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история, современность — М.: Изд. МГУ, 1996.

действуют через конкуренцию. Вспомним, что конкуренция бывает двух видов: совершенная и несовершенная. *Несовершенная конкуренция* обычно вызывается наличием монополии и проявляется в нарушении эффективного распределения ресурсов, свободы выбора для рыночных субъектов и, в конечном счете, в недостаточно высокой, сравнительно с возможностями производства, уровнем эффективности. Здесь уместно вспомнить кривую производственных возможностей, нарушение которой означает ее перемещение вниз направо, что приводит к уменьшению объема возможностей национального производства.

Таким образом, несовершенная конкуренция имеет своим следствием уменьшение объема выпуска и следовательно, уменьшение прибыли и эффективности производства.

Динамика эффективности в значительной степени определяется так называемыми внешними эффектами, т.е. результатами взаимодействия между субъектами рынка, когда фирмы или отдельные граждане получают возможность за пределами рынка навязывать другим членам общества дополнительные выгоды или, что бывает значительно чаще дополнительные затраты. Например, использование метеорологических спутников позволяет предсказывать погоду и соответственно приносит выгоду производителям аграрной продукции... Нередко внешние эффекты приносят отрицательный результат. Так, сооружение линий электропередач связано с вырубкой просек в лесу, с отрицательным воздействием электромагнитного поля на людей, живущих в непосредственной близости от этих линий. И в том, и в другом случае нарушается нормальное течение рыночных связей, нарушается свобода выбора действий производителей и потребителей.

Существенным фактором, нарушающим рыночное равновесие и конкуренцию, являются общественные блага. **Общественные блага** — это такие товары, затраты на которые их использование, получение пользы отдельному гражданину равны нулю или крайне малы, но общество не в состоянии запретить пользоваться ими. Нередко члены общества не могут отказаться от производства таких товаров. Наиболее распространенным общественным благом является система обеспечения общественного порядка, т.е. милиции или полиции. Общество вынуждено затрачивать большие средства на содержание органов правопорядка и отказаться от них невозможно. Более того, по мнению большинства населения России оплату труда работников этих органов необходимо увеличивать, но не уменьшать.

Можно привести и отрицательные примеры общественных благ. В качестве отрицательного примера укажем на осушение болот в Белоруссии, когда их осушение, осуществленное с благими целями вызвало большие дополнительные затраты общества на восстановление нарушенного равновесия в природе.

Но сказанным не исчерпывается перечень факторов, определяющих необходимость государственного вмешательства в экономическую жизнь. Нобелевская премия за 2001 г. была присуждена Вернону Смиуту за вклад в анализ рынков с асимметричной информацией, что несомненно свидетельствует о значимости этого фактора. При рассмотрении рыночного равновесия мы обращали внимание читателя на то, что рынок с совершенной конкуренцией характеризуется в частности, свободным и доступом к различной экономической и технологической информации и соответственно, другие агенты рынка такой информацией не располагают и не могут в силу ряда причин располагать. Это называется асимметрией информации. Одновременно следствием этого явления является неопределенность функционирования рыночной системы как ее характерная черта. Явления эти настолько важны для понимания деятельности агентов рынка, что их исследователю была присуждена Нобелевская премия. Преодоление этого безусловно негативного явления, искажающего рыночную организацию хозяйства, под силу только государству. Другого решения не существует.

К числу негативных факторов следует также отнести неравенство в доходах граждан, которое не может быть преодолено действием законов рынка и, прежде всего, рыночной конкуренцией. Графическую форму распределения доходов в рыночном хозяйстве мы рассмотрели при анализе кривой Лоренца. При этом не следует забывать, что кривая Лоренца предполагает разные условия хозяйствования предпринимателей, т. е. несовершенную конкуренцию.

• **Роль государства в регулировании экономики**

Сказанное выше в главе 16 и в предыдущих главах книги позволяет сформулировать следующие важные выводы, позволяющие усвоить необходимость использования обществом государства для регулирования экономической жизни.

Во-первых, нормой экономической жизни следует полагать не свободную, совершенную конкуренцию, а монополию как

важнейший, а зачастую решающий фактор экономического развития страны. Более того, наличие монополии представляет собой как в России, так и во всех странах с рыночной экономикой, не отклонение от естественного, нормального хода экономических процессов, закономерность функционирования рыночной системы. Отсюда следует, что безработица, инфляция, неравномерное распределение богатства, появление олигархии и тому подобное являются ее закономерными явлениями. Отсюда следует, что полагаться только на то, что их преодоление может быть осуществлено в результате естественного хода экономического развития по меньшей мере наивно и свидетельствует о недостаточном понимании сущности экономики, ее законов и закономерностей.

Во-вторых, если сама природа рыночной системы порождает негативные явления и процессы, то негативными они являются с позиций человеческого общества, его стремления подчинить развитие производства своим интересам.

В-третьих, не все отношения между людьми находятся в пределах рынка. Так, освоение дальнего космоса требует больших затрат, но они находятся за пределами рынка и регулируются нерыночными отношениями. Здесь решающее слово за государством.

В-четвертых, поскольку сам рынок не в состоянии преодолеть рассмотренные выше негативные тенденции, а это необходимо для обеспечения общественных интересов, то общество должно создать общественную силу способную преодолеть «провалы» рынка для решения этой задачи, решение которой для него жизненно необходимо.

В-пятых, создание государства, его постоянное развитие — актуальнейшая задача общественных наук, среди которых в рассматриваемом аспекте особое место принадлежит юриспруденции, которая в форме издаваемых государством законов и формулирует правила, нормы поведения участников рынка определяет средства реализации этих правил или как их часто называют, «правилами игры».

В современных условиях России государство играет особую роль в функционировании экономики. Здесь выделим несколько существенных моментов.

Во-первых, государство, осуществляя разгосударствление и приватизацию, создало значительный частный сектор, послуживший началом формирования рыночной экономики. В соответствии с Федеральным законом «О приватизации государ-

ственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества» приватизация — это возмездное отчуждение имущества, находящегося в собственности, субъектов Российской Федерации, или муниципальных образований, имущества (объекты приватизации), в собственности физических и юридических лиц, которое осуществляется в целях повышения эффективности экономики, а также в целях ее социальной ориентации, улучшения платежного баланса РФ, осуществления протекционизма по отношению к российским товаропроизводителям», приватизация, продолжающаяся в условиях переходного периода, явилась значительным финансовым источником, позволившим решить ряд производственных задач, частично сдержать падение жизненного уровня населения, выплатить часть внешних заимствований и обеспечить своевременную выплату процентов по ним. Однако надо иметь в виду, что по сравнению с многими зарубежными странами, приватизация в России была осуществлена с множеством серьезных ошибок. Если в странах Западной Европы приватизация позволила повысить эффективность приватизируемых предприятий, привлекла в них инвестиции и, что чрезвычайно важно, способствовала созданию в этих странах конкурентоспособной среды. В значительной мере увеличилась численность среднего класса. К сожалению, в России эти проблемы при проведении приватизации решить не удалось. Не удалось повысить эффективность предприятий в результате приватизации, не удалось привлечь иностранные и отечественные инвестиции, до сих пор в российской экономике в должной степени не создана конкурентоспособная среда. К 2000 г. доходы от приватизации в России составили примерно 1 трлн рублей, что в 2 раза меньше соответствующего показателя для Венгрии. Средний класс до сих пор присутствует. Приватизация в России была начата без теоретической и практической подготовки: до последнего момента отсутствовала программа приватизации. Помимо чисто субъективных причин ошибок в приватизации имеются объективные причины. Население России в финансовом отношении не было готово к приватизации: у него не было средств для покупки акции новых акционерных предприятий и при отсутствии необходимого государственного регулирования этого положения социально-экономического процесса в ходе приватизации произошло ничем не обоснованное перераспределение богатства. Возникли так называемые олигархии, сосредоточившие зачастую незаконным путем в своих руках огромные бо-

гатства. Резкая дифференциация богатства в частных руках, конечно, свойственно рыночной экономике, но не в такой степени, как это имело в нашей стране. Отметим, что приватизация в России осуществлялась исключительно высокими темпами, несопоставимыми с другими странами. Достаточно отметить, что в 1992 г. было приватизировано 46 тыс. предприятий, к концу 1993 г. их число превысило 43 тыс. В 1994 г. было приватизировано еще около 22 тыс. предприятий, а к концу 1996 г. приватизацией было охвачено почти 126 тыс. предприятий. По логике приватизации она должна была охватить прежде всего предприятия основополагающие для экономики, однако вследствие нарушения правил приватизации и других факторов в сферу приватизации попали в первую очередь предприятия общественного питания и бытового обслуживания. В целом приватизация в России не решила поставленных задач, эффективность общественного производства не повысилась, средний класс создать не удалось. И наконец, не только не удалось консолидировать общество, но не возросло доверие к государству.

Во-вторых, важнейшей функцией современного государства является обеспечение научно-технического прогресса. Эта функция означает, что государство должно взять на себя разработку научно-технических программ в важнейших сферах национальной экономики, и их финансирование. Это функция приобрела особо важное значение в связи с тем, что глобализация мировой экономики включает в себя как главный элемент переход к новому типу производства, к новой экономике. Важнейшая отличительная черта нового типа производства состоит в том, что ее стержнем выступают создание и обработка информации, внедрение телекоммуникационных технологий. В новой экономике информация — это не только новый элемент системы машин исследованной Марксом в «Капитале», а принципиально новый способ соединения всех элементов системы машин, что открывает невиданные ранее возможности повышения ее эффективности.

В-третьих, функцией государства можно считать регулирование производства в государственном секторе, а также прогресса в науке и технике.

Здесь необходимо выделить несколько составных моментов. Прежде всего, это управление федеральными целевыми программами и их финансирование. В России финансирование этих программ предусматривается бюджетом на соответствующую

ший год. В России в бюджете приводится перечень важнейших народнохозяйственных программ. Так, в бюджете 2003 г. предусмотрено финансирование таких, например, программ, как фундаментальные исследования содействия научно-техническому прогрессу, промышленность. Энергетика и строительство и много других целевых программ. Целевые научно-технические программы имеются в большинстве промышленно развитых стран.

Исключительно большая значимость научно-технических программ, регулируемых государством, определяется прежде всего тем, что переход к экономике, производству нового типа или, как принято говорить, новой экономике происходит на основе глобализации — стратегического направления развития мировой экономики. Это определяет необходимость для государства рассматривать управление научно-техническим прогрессом как важнейшее направление всей деятельности государства.

В-четвертых, функция государства — это регулирование валютно-финансовой сферы национального хозяйства.

Здесь следует прежде всего выделить обеспечение надежности национальной валюты. Обеспечение стабильности национальной валюты решающее условие устойчивости внутренних цен, экспортных цен и в конечном счете, это обеспечение повышения жизненного уровня населения. После Второй мировой войны правительствам многих стран длительное время не удавалось обеспечивать ее стабильность. Это имело место в Германии, во Франции, практически почти во всех странах Европы. Нашей стране удалось избежать роста цен во время Великой Отечественной войны в значительной степени за счет использования карточной системы. Здесь сказалось сосредоточение в руках государства товарных ресурсов и отсутствие рыночной системы в СССР. Надо понимать, что использование принудительного распределения потребительских продуктов населению и капитальных товаров предприятиям было вынуждено объективными обстоятельствами. Затем, в переходный период формирование рыночной экономики коренным образом изменило содержание этой функции государства. В это тяжелое для нашего общества время отечественное государство пошло на беспрецедентную меру — прекратило выплату вкладов населения в сберегательных кассах. Лишь в конце девяностых годов началась выплата вкладов населению. Правда, в ограниченных размерах и не одновременно, а в течение определенного срока. Аналогичные меры были проведены в Западной Германии.

Во внешнеэкономической области государство призвано обеспечивать эффективность отечественной валюты обменного курса, выгодность курса для экспорта или импорта. Вместе с тем, государство, используя правоохранительные органы, должно всячески пресекать попытки криминаль-

ных элементов дезорганизовать денежное обращение в целях личного обогащения.

Главным в этой функции является недопущение инфляции как основного врага стабильного экономического развития.

В условиях промышленного капитализма (XVII—XX столетия) среди функций государства особое место занимает поддержка государством бизнеса. Это определяется тем, что, в эпоху промышленного капитализма в ведущих странах Европы мощное развитие получают не только крупные предприятия, но и крупные и крупнейшие фирмы, которые нуждаются в постоянной финансовой и институциональной поддержке государства. В первую очередь, это относится к черной металлургии, угольной промышленности, машиностроению. Без всесторонней поддержки государства не было бы промышленного переворота, не получила бы мощное развитие промышленность, строительство и торговля...

Экономическая история Европы и других стран свидетельствует, что в становлении, последующем экономическом развитии особая роль принадлежала крупной тяжелой промышленности, которая выступала основой становления и утверждения нового общественного строя. В связи с этим, необходимо отметить, что и в настоящее время в учебной и научной литературе принято разделять бизнес на крупный и малый бизнес. Показатели деления бизнеса на эти категории различны в разных странах и непостоянны... В России в 2003 г. к малому бизнесу относят фирмы с числом занятых менее 100 человек и годовым оборотом менее 50 млн руб. По мнению многих исследователей ведущую роль в экономическом развитии призван играть малый бизнес. В качестве аргументов обычно указывают на его динамичность, быструю приспособляемость к изменениям рыночной ситуации в том числе и изменением моды особенно в связи с ростом благосостояния населения и научно-техническим прогрессом. К достоинствам малого бизнеса, по праву, следует отнести его способность вовлекать в производство значительную часть среднего слоя населения. Однако при всех плюсах малого бизнеса не стоит переоценивать его роль в экономическом развитии и считать, что ему принадлежит ведущая роль. Анализируя роль различных групп бизнеса, следует отметить, что основное место в экономическом росте, особенно в современных условиях, принадлежит крупному бизнесу. Можно выделить следующие характерные черты крупных и крупнейших фирм. *Во-первых*, крупные предприятия обладают огромными производственными мощностями и производят весомую часть продукции определенной отрасли, они в меньшей степени, чем малые фирмы подвержены конъюнктурным колебаниям и кризисным спадам производства. Выпуск продукции этими фирмами существенно большей степени, чем на предприятиях малого бизнеса базируется на долговременных контрактах, что делает их положение существенно стабильнее. *Во-вторых*, у крупного бизнеса значительно больше финансовые и материальные возможности обеспечения научно-технического прогресса, снижения на этой основе издержек производства и следовательно, возможностей в конкурентной борьбе, привлечения покупательского спроса. В условиях формирования так называемой новой экономики, когда двигателем экономического роста во все большей степени выступает принципиально новая техника и информационные технологии, под-

Глава 18. Несовершенства рынка и необходимость его регулирования

ддержка крупного бизнеса выступает как важный элемент экономической политики государства.

Основные направления поддержки крупного бизнеса государством можно характеризовать следующими моментами. *Во-первых*, это государственные закупки продукции военно-промышленного комплекса. Практически вся продукция военных предприятий закупается государственными организациями, армией и флотом, что в огромной степени освобождает фирмы военно-промышленного комплекса от дорогостоящих маркетинговых исследований. *Во-вторых*, основную часть затрат, связанных с подготовкой кадров для военных предприятий берет на себя государство, определяя структуру высшего и среднего образования. *В-третьих*, государство финансирует значительную часть научных исследований в области крупного бизнеса, что также освобождает его от больших расходов. Речь идет не только об отдельных научных исследованиях, но и о создании за счет государственного бюджета колоссальных научно-исследовательских комплексов типа кремниевой долины в Калифорнии, наукоградов, академгородов в России и т. п.

Значительную помощь оказывает государство фирмам малого и среднего бизнеса. Она проявляется в форме льготного и упрощенного налогообложения, государственных закупок.

Было бы неверным полагать, что участие государства в бизнесе, помощь ему имеет место лишь в случаях, когда те или иные функции не в состоянии выполнить рынок, о чем речь шла выше. Во многих случаях участие государства направлено на повышение эффективности бизнеса и следовательно, повышение эффективности всего национального хозяйства. Дело в том, что с развитием рыночного хозяйства происходит его постоянное усложнение и естественно, усиливается потребность в его государственном регулировании. Это особенно ярко проявляется в годы кризисов перепроизводства и других рецессиях экономики. Необходимость государственного вмешательства усиливается в связи с увеличением объема производства и роста товарооборота. В этом же направлении действует обострение конкурентной борьбы, в обострении которой постоянно сказывается развитие инфраструктуры национального хозяйства.

Характерной чертой современного развития является соединение экономического и социального развития, что является логичным для России и всех развитых стран мира.

И наконец, процессы интеграции, перерастающие в глобализацию, диктуют необходимость обеспечения макроэкономического равновесия, что, как свидетельствует практика, требует существенного усиления государственного регулирования.

Таким образом, исследование всех сторон экономического роста рыночной экономики позволяет утверждать, что государственное регулирование как важнейшая часть государственного вмешательства в экономическую жизнь, его усиление в процессе глобализации является объективной закономерностью экономического развития.

§ 2. Экономическая политика государства и регулирование национального хозяйства

Под экономической политикой принято понимать систему мер по воздействию на национальное хозяйство страны. Впервые теория экономической политики была детально разработана голландским ученым, лауреатом Нобелевской премии Яном Тинбергеном в его произведении «Теория экономической политики» (1952 г.)¹. Я. Тинберген подробно обосновал конкретные шаги разработки оптимальной экономической политики.

Во-первых, соответствующие государственные органы должны выбрать конечные цели экономической политики, коей является обеспечение роста общественного благосостояния. Практически это осуществляется в форме терминов максимизации функции общественного благосостояния. Вслед за этим, на основе функции общественного благосостояния государственные органы (в России — Министерство экономического развития и торговли) должны рассчитать целевые показатели, т. е. конкретные цифры, характеризующие намеченный уровень благосостояния населения страны.

Во-вторых, правительственным органам далее необходимо оценить значимость тех политических инструментов, которыми они реально располагают. Здесь имеется в виду соотношение сил различных партий в парламенте и другими общественными организациями. *В-третьих*, они должны исходить из выбранной модели национальной экономики, включающей в себя связанные между собой целевые показатели и инструменты для их достижения. Одновременно можно определить общественную силу выбранных политических мер.

• Целевые показатели экономической политики

Во многих странах в качестве целевых показателей выбраны полная занятость и нулевая инфляция. Так как точное определение указанных целей отсутствует, то по их определению длительное время продолжаются дискуссии. Их величина нередко определяется законодательно. В США, например, безработица составляет реально в районе 5% совокупной рабочей силы.

¹ Я. Тинберген широко известен своими исследованиями в области экономического цикла, моделирования товарной специализации, выбора специализации в связи с критерием занятости и т. д.

По закону Хамфри-Хоккинса он не должен превышать 4%. Что касается уровня инфляции, то по теории М. Фридмена, темп инфляции должен быть отрицательным.

Вслед за установлением макроэкономических целей должны быть разработаны соответствующие им экономические инструменты, посредством использования которых можно достичь поставленных целей. В первом приближении принято выделять две группы инструментов. *Во-первых*, это фискальные инструменты и *во-вторых*, инструменты монетарные. Каждая из этих групп состоит из весьма многочисленного набора инструментов вторичного уровня. Правительство в целях упорядочения бюджета может прибегнуть к снижению затрат или к увеличению налогов. Задача Правительства заключается в том, чтобы найти оптимальное сочетание фискальных и оптимальных инструментов.

- **Модель Тинбергена**

Чтобы исследование Тинбергена было более понятным, обратимся к модели, которую использовал Тинберген. Предложенная им модель выглядит достаточно простой и мы используем ее в качестве примера регулирования национальной экономики. В качестве целевых показателей в данной модели Тинберген привлек две цели и два инструмента. Цели — выпуск продукции и инфляцию, а инструмента — фискальная политика и денежная политика. Естественно, что при этом правительство задается определенным объемом производства и допустимым темпом инфляции. Предположим, что заданный объем выпуска продукции равен потенциальному, а уровень инфляции в годовом исчислении не превышает 2%. Задача состоит в том, чтобы обеспечить в точке блаженства (так Тинберген назвал точку, в которой объем выпуска продукции равен потенциальному). Задача состоит в том, чтобы при данном объеме выпуска продукции обеспечить нулевую инфляцию. Не вдаваясь в анализ двух уравнений (две цели и соответственно два инструмента), отметим, что экономический смысл двух уравнений, которые составил Тинберген, состоит в том, если денежная политика и фискальная политика могут воздействовать на инфляцию через их воздействие на объем выпуска, то невозможно достигнуть цели касающейся одновременно как объема выпуска, так и темпа инфляции. Если заданный объем выпус-

ка уже достигнут, то заданный темп инфляции может быть достигнут, так он, в свою очередь, детерминируется объемом выпуска продукции. Таким образом, чтобы достичь определенного объема выпуска продукции нужно использовать в качестве инструментов денежную и фискальную политику.

Иное решение поставленной задачи предложил Р. Манделл, который приблизив решение задачи к условиям реальной жизни, предположил, что денежная политика и фискальная политика находятся в ведении различных государственных органов, что имеет место во многих государствах, в том числе и в Российской Федерации.

• **Регулирование экономики в условиях неопределенности**

Выше мы исходили из того, что политическим деятелям (депутатам парламента) хорошо известно, как влияет изменение инструментов на изменение целевых показателей. Но на практике это не так. Достаточно часто невозможно с необходимой точностью представить, каковы будут последствия тех или иных решений. Например, длительное время в нашей стране ведется дискуссия по поводу грандиозного проекта поворота течения ряда больших рек с севера на юг. В качестве показателей выдвинутых целей указываются такие, как обводнение пустынных территорий на юге страны, повышение урожайности, большая занятость населения и другие важные в социально-экономическом аспекте показатели. Однако, как выясняется, не только точно, но и даже приблизительно предвидеть все возможные негативные последствия, чреватые огромными потерями для населения страны и крайне высокими затратами поворота рек. Подобных примеров их практики неграмотного руководства народным хозяйством в годы Советской власти, к сожалению, можно привести не так уж мало.

В итоге мы приходим к выводу, что принятие решений на государственном уровне исключительно сложно и может быть осуществлено в условиях многогранной неопределенности. Не будет преувеличением утверждение, что экономическое регулирование национальной экономики даже при наличии значительного числа разработанных экономико-математических моделей представляет собой в значительной степени искусство.

• Важнейшие условия разработки целей экономического развития

К важнейшим условиям выработки целей экономического развития можно отнести следующие. *Во-первых*, это взаимозаменяемость целей. В данном случае надо иметь в виду, что существуют различные варианты определения целей экономического развития. Так, генеральная стратегическая цель общественного развития — повышение уровня жизни населения может быть представлена как увеличение продолжительности жизни или как рост благосостояния, или как большее удовлетворение культурных потребностей личности. Нетрудно видеть, что при выдвигании этих целей, представляющих собой сложную систему, необходимо учитывать, что их достижение одновременно невозможно, что существует научно обоснованная очерочность их достижения.

Во-вторых, условием разработки целей является взаимодополняемость целей. В качестве примера можно указать на повышение уровня образования (общего и специального) и рост эффективности производства. На практике редко встречаются такие цели, когда достижение одной цели никак не связано с достижением другой.

Нетрудно видеть, что количество целей составляющих целевую функцию достаточно велико. Исторический опыт свидетельствует, что это число элементов целевой функции с течением времени имеет тенденцию к уменьшению. Так, Тинберген полагал, что в целевую функцию следует внести 8 элементов:

- величина расходов государства;
- динамика заработной платы (реальной);
- уровень занятости;
- индикатор распределения доходов;
- размеры инвестиций;
- совокупный спрос;
- объем выпуска продукции ;
- сальдо платежного баланса.

Приведенные целевые показатели достаточно полно охватывают все национальное хозяйство. Сложности разработки указанных целевых показателей, привели к их резкому сокращению. К середине 90-х годов прошлого века правительства ряда государств перешли к рассмотрению всего двух показателей: *полная занятость и динамика инфляции*. В настоящее время, в период завершения формирования в стране рыночной экономики, подобное решение выбора целей пред-

ставляется приемлемым. По мнению ряда экономистов целесообразно перейти к использованию одного показателя. Для России, страны прошедшей период значительного падения производства и снижения жизненного уровня населения, завершающей формирование рыночной экономики такой целью является повышение жизненного уровня населения, снижения удельного веса граждан, доход которых ниже прожиточного минимума. В начале нового тысячелетия около 40% населения страны не обеспечивали себе достойного существования. Генеральным средством реализации этой генеральной цели выступает государственное регулирование экономики.

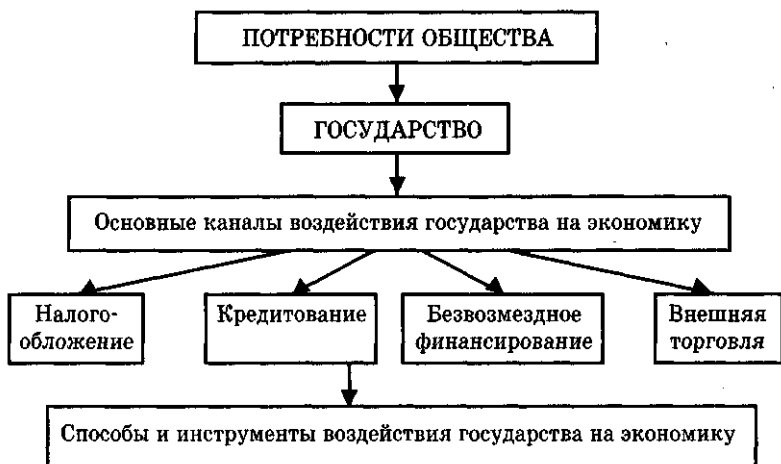
Выделим его основные методы и способы государственного регулирования. *Во-первых*, это административные методы регулирования посредством государственного законодательства, которое распространяется на все элементы национальной экономики и использование объектов частной собственности (государственные предприятия) для регулирования всей экономики. К подобным отраслям относятся электроэнергетика, железнодорожные, водные и воздушные пути сообщения, добыча нефти и газа, производство электроэнергии и т. д. Так как функционирование указанных отраслей определяет развитие всех отраслей, экономический рост страны в целом, то воздействуя на них государство осуществляет регулирование всего национального хозяйства. Описанное выше государственное регулирование является прямым вмешательством государства в экономику.

Во-вторых, помимо прямого вмешательства государства в экономику широкое распространение получило косвенное воздействие государств в экономику. Косвенное вмешательство предполагает использование экономических инструментов регулирования. К ним прежде всего относятся кредитно-денежная политика, и налоговая политика, которые подробно рассмотрены в других главах учебника.

Необходимо отметить, что не только рынок, но и вместе с ним государственное вмешательство в функционирование национальной экономики представляют собой великие достижения в развитии общества. Именно они обеспечили сначала переход к машинной технике, а затем и к постмашинной технике, в которой главенствующая роль принадлежит информационной технике.

Рассмотрим принципиальную схему воздействия государства на экономику в современных условиях, т. е. в условиях

Глава 18. Несовершенство рынка и необходимость его регулирования
 когда на первый план среди факторов производства вышла информатика.



способы: прямые и косвенные

инструменты: налоги
 бюджет
 кредит
 рефинансирование
 обязательные резервы банков
 золотовалютные резервы
 минимальная оплата труда
 субсидии и субвенции
 операции на открытом рынке
 курс национальной валюты
 таможенные пошлины
 разгосударствление

Рис. 18.1. Принципиальная схема воздействия государства на экономику

Наиболее существенной чертой этой схемы является то, что с времен Великой депрессии в Соединенных Штатах Америки 1929—1933 гг. кардинально возросло значение экономических составляющих в совокупности инструментов государственного регулирования экономики при безусловном возрастании роли государственного регулирования в обеспечении макроэкономического равновесия и в экономическом росте. Теоретической основой по сути новой экономики и новой экономической

политики послужило кейнсианство, о котором речь шла в предыдущих, главах учебника. Вспомним, что главное в кейнсианстве — это кардинально новая роль государства в функционировании национального хозяйства. Поэтому и в предлагаемой схеме инструменты регулирования являются орудиями государства, его вмешательства в экономику.

• Инструменты государственного регулирования

Рассмотрим наиболее эффективные инструменты государственного регулирования и их функции.

□ Налоговая система

Сравнительно с другими инструментами налоги являются наиболее сильными средствами воздействия на экономическое развитие. Здесь наиболее важными являются два момента. *Первый момент* - это объем аккумуляции денежных средств за счет налогоплательщиков и использование их для содержания государственных и правоохранительных органов, вооруженных сил, пенсионеров, инвалидов, ликвидации последствий стихийных бедствий и т. п. *Второй момент* — величина налоговых ставок по различным налогам. От величины налоговых ставок непосредственно зависит абсолютная величина собираемого налога и соответственно степень воздействия на темпы экономического роста. В современных условиях воздействие на экономический рост это, прежде всего, использование налоговых средств на научно-технический прогресс и следовательно, улучшение экономических показателей выпускаемой продукции, что во многих случаях эквивалентно увеличению объема выпуска. В связи с этим необходимо вспомнить кривую А. Лаффера, которая показывает границы увеличения налоговых ставок. И, наконец, от объема собираемых налогов во многом зависит уровень пенсионного обеспечения, качество здравоохранения, образования и т. д. Роль налогов в экономике противоречива. С одной стороны, уменьшение налоговых ставок благотворно сказывается на темпах и качестве экономического роста, на жизненном уровне населения посредством совершенствования пенсионного обеспечения. С другой стороны, каждый налог представляет собой больший или меньший вычет из доходов предпринимателей и населения, повышение цен и сле-

довательно, оказывает отрицательное воздействие на экономический рост и уровень жизни населения.

Экономическая политика нашего Правительства состоит в последовательном снижении налоговых ставок и ликвидации некоторых налогов, взимание которых не диктуется объективной необходимостью. Аналогичная налоговая политика проводится в ряде развитых в экономическом отношении стран. Вместе с тем, следует иметь в виду, что величина налогового пресса является в настоящее время одним из важнейших показателей развития экономики и совершенства хозяйственного механизма страны. Учитывая значительные недостатки в системе налогового обложения Парламент Российской Федерации постоянно ее совершенствует.

- **Кредитная система. Кредит**

Из всех инструментов государственного регулирования кредит имеет наиболее глубокую историю. Истоки кредита возникли задолго до возникновения государства. Возникновение кредита как элемента денежного обращения восходит к седой старине, к древней истории человечества. На первых порах кредит выступал как инструмент регулирования финансовых отношений в рамках экономических связей между двумя рыночными субъектами. С возникновением и развитием государства, усилением его роли как регулятора экономики кардинально расширяется и усиливается использование кредита как инструмента регулирования в национальных масштабах. Возрастание роли кредита особенно проявилось после американской Великой Депрессии. Если налоговая система охватывает все стороны национальной экономики, то кредитная система воздействует прежде всего на денежную систему, на денежное обращение. Возрастание роли кредита продолжается и в наши дни в связи с процессом глобализации, речь о которой пойдет в заключительной главе учебника.

Характерной особенностью кредита как инструмента государственного регулирования является многогранность направлений непосредственного воздействия и поистине общенациональные масштабы воздействия на экономику. Выделим наиболее значимые каналы и объекты воздействия.

Во-первых, использование кредита позволяет государству и всей денежно-кредитной системе мобилизовывать временно свободные денежные средства и направлять их на развитие на-

ционального хозяйства, в те его области, которые могут давать наибольшую прибыль и соответственно повышать эффективность производства. В конечном счете рациональное использование кредита имеет своим результатом повышение темпов и качества экономического роста.

Во-вторых, кредит может быть инструментом отношений между двумя финансовыми субъектами и что особенно важно инструментом регулирования в руках государства. Обязательно отметим, что государство косвенно регламентирует посредством соответствующего законодательства функционирование кредита и в отношениях между двумя субъектами. В данном случае государство, используя кредит, осуществляет контроль за деятельностью финансово кредитных учреждений.

В-третьих, жесткий контроль позволяет государству обеспечивать значительную экономию денежных средств. В Российской Федерации создан специальный государственный орган для этой цели, функцией которого является осуществление контроля за кредитными отношениями.

Особо важная роль принадлежит кредиту как инструменту государства в обеспечении научно-технического прогресса. В той связи вспомним промышленный переворот, положивший начало машинному производству. Не будет преувеличением утверждение, что кредит, ускорив концентрацию и централизацию производства, положил начало крупной машинной индустрии.

- Бюджет

Как один из регуляторов экономики бюджет обеспечивает государству решать следующие вопросы регулирования: распределение и перераспределение национального дохода (частично национально богатства), доходов и расходов государства. Важно отметить, что регулирование охватывает не только доходную и расходную части бюджета в целом, но и их структуры. Финансовым источником регулирования, изменения соотношения между доходной и расходной частью бюджета выступают налоги, таможенные пошлины и другие платежи, поступающие в бюджет в соответствии с бюджетным законодательством.

Помимо распределительной и перераспределительной функций бюджет выполняет и контрольную функцию, сигнализируя государству о ходе и результатах регулирования. Конт-

рольная функция позволяет государству и его органам осуществлять контроль исполнения бюджета, как по объему, так и во времени.

Бюджет, как государственный регулятор экономики существенно отличается от других регуляторов. Отличия состоят в том, что практически все параметры этого регулятора являются неизменными, как минимум в течение года, в то время как параметры других регуляторов претерпевают изменения достаточно часто. Представляется, что данное обстоятельство следует отнести к достоинствам бюджета как регулятора экономики. Таким образом, бюджет — не только регулятор, но и своеобразный контролер качества регулирования экономики.

В отечественной и международной практике бюджетом принято называть финансовые планы некоторых некоммерческих организаций и структур, в том числе международных. К ним, например, относятся Организация Объединенных Наций, Европейский союз, в России — Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и др. Разработку финансовых планов фирмы называют бюджетированием.

• **Операции на открытом рынке**

В современных условиях во всех странах с развитой банковской системой в качестве регулятора денежного обращения выступает совокупность финансовых операций, получившая название «операции на открытом рынке». Суть дела состоит в том, что воздействие на денежную массу и соответственно на функционирование экономики осуществляется посредством купли продажи государственных ценных бумаг предпринимателям и населению. Детально операции рассмотрены в главе, посвященной денежно-кредитным операциям, проводимым Центральным банком страны.

Вопросы для повторения

1. Какими причинами определяется необходимость и возможность государственного регулирования экономики?
2. Что такое экономическая политика?
3. Какие элементы народного хозяйства больше всего нуждаются в регулировании?
4. Из каких элементов состоит система целей экономической политики?

Раздел III. Макроэкономика

5. Как можно распределить приоритеты целей экономической политики?
6. Может ли быть идеальная экономическая политика?
7. Основные инструменты экономической политики.
8. Прямые и косвенные способы государственного регулирования.
9. Различия между системами государственного регулирования Российской Федерации и США.
10. Органы государственного регулирования Российской Федерации и США.

Примерный план лекции

1. Государство и экономическая политика.
2. Экономическая политика и ее субъекты.
3. Цели экономической политики.
4. Инструменты экономической политики.
5. Основные направления экономической политики России в настоящее время.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Закономерность усиления роли государства в регулировании экономики в современных условиях.
2. Экономическая политика и ее субъекты.
3. Система целей экономической политики.
4. Эффективность использования инструментов экономической политики.
5. Особенности государственного регулирования российской экономики в настоящее время.

Литература

Американское государство накануне XXI века. Стратегия и тактика в экономике — М.: Наука, 1990.

Барр Р. Политическая экономия — М. Международные отношения. 1965. в двух томах.

Блауге М. Экономическая мысль в ретроспективе. — М., 1994.

Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Пер. с англ. — М., 1976.

Долин Э.Дж. Деньги, банки и денежно кредитная политика / Пер. с англ.-СПб., 1994.

Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. — М., 1978.

Курс экономической теории. / Под ред. М.И. Чепурина и Е.А. Киселевой. — Киров, 2000.

Глава 18. Несовершенства рынка и необходимость его регулирования

Львов Д.С. Экономика развития — М., 2000.

Макконнелл К., Брюс С. Экономикс. Принципы, проблемы и политика.

Мищенко В.В. Государственное регулирование экономики. — М., 2002.

Механизм регулирования экономики Германии: как он функционирует и чему учит. — М., 1995.

Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М., 1995.

Самуэльсон П. Экономика. Пер. с англ. — М., 1998.

Соколинский В.М. Государство и экономика. — М., 1997.

Эрхард Л. Благополучие для всех. Пер. с нем. — М., 1991

Шамхалов Ф. Государство и экономика. — М., 2000.



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Глава 19. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

§ 1. Интернационализация экономики как основа формирования всемирного хозяйства

- **Мирохозяйственные связи и положение России**

Международные экономические отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономической жизни. Экономические связи между государствами имеют многовековую историю. На протяжении столетий они существовали преимущественно как внешнеторговые, решая проблему обеспечения населения товарами, которые национальная экономика производила неэффективно или не производила вовсе. В ходе эволюции внешнеэкономические связи переросли внешнюю торговлю и превратились в сложную совокупность международных экономических отношений - мировое хозяйство. Происходящие в нем процессы затрагивают интересы всех государств мира.

Одна из важнейших задач для России в экономической сфере - необходимость определить свое, соответствующее ее масштабам и потенциалу место в мировом хозяйстве. Будучи составной частью советской экономики, российская была ориентирована на участие в международном разделении труда преимущественно среди стран-членов СЭВ. Особенностью этой интеграционной группировки было планово-централизованное регулирование внешнеэкономических связей. Это позволяло ограждать национальные экономики от «бурь мирового рынка», но одновременно ограждало от необходимости объективно оценивать конкурентоспособность производимой продукции. Закономерное следствие таких «тепличных» условий - отставание от мировых интеграционных процессов, слабая встроен-

ность в систему международного разделения труда, международную торговлю и международные валютно-финансовые отношения.

Перенос ориентиров во внешнеэкономической сфере от задач, диктуемых государственным планом, к требованиям и запросам мирового рынка, при тяжелейшем кризисе на рынке внутреннем - задача необычайно сложная. Решать ее приходится в условиях развала прежних внешнеэкономических связей. Но необходимость нахождения путей активного взаимодействия с мировым хозяйством сомнения не вызывает. Наши трудности лишней раз подчеркивают необходимость внимательно изучать мировой опыт. Тем более, что путь от экономики замкнутой к экономике открытой пришлось в разное время пройти многим странам мира, включая и те, которые в настоящее время являются лидерами мирового экономического развития.

- **Мировое сообщество: различия составляющих его государств**

Мировое сообщество включает в себя более 160 национальных, формально независимых и самостоятельных экономических субъектов. Все страны имеют свою историко-географическую, национальную, религиозную и социально-политическую специфику, которая в самых разнообразных формах преломляется в социально-экономических особенностях развития данной страны.

Одной из закономерностей мирового хозяйства была и остается неравномерность экономического развития. Вследствие чего существует большая дифференциация стран по уровню социально-экономического развития. Одни из стран принято относить к центру, а другие - к периферии мирового хозяйства. Соответственно различна степень экономического и политического влияния данных стран на процессы, происходящие в мировом хозяйстве. Классификация стран мирового сообщества производится на основе различных критериев. До недавнего времени в нашей литературе мировое сообщество делилось на мир социализма, мир капитализма и третий мир. Конфронтационное по сути деление поддерживалось и тезисом об основном содержании эпохи - как периоде перехода от капитализма к социализму. Отказ от идеологизированной дифференциации мира, от «борьбы двух систем» не снимает проблему разнородности стран мирового сообщества.

При самом общем подходе к классификации стран мирового сообщества можно выделить три группы государств в соответствии со спецификой хозяйственных систем: страны с развитой, развивающейся рыночной экономикой и страны с нерыночной экономикой; три группы по степени развитости (низко-, средне-, высокоразвитые); новые индустриальные страны (НИС) Юго-Восточной Азии и Латинской Америки; высокодоходные нефтеэкспортирующие (Саудовская Аравия, Кувейт и др.); наименее развитые страны (НРС), в том числе наиболее бедные страны мира (Чад, Бангладеш, Эфиопия); различные региональные союзы и интеграционные группировки.

Последние десятилетия XX в. характеризуются углублением социально-экономической дифференциации стран мирового сообщества, прежде всего по уровню развития. В относительно небольшой группе новых индустриальных стран (НИС) продолжается экономический рост и их сближение с уровнем развития промышленно развитых стран. В наименее развитых странах (НРС) Африки, Азии, Латинской Америки увеличивается отставание даже от средних показателей для развивающихся стран в целом. Среднедушевой размер ВВП в странах НРС (а их, по нынешней классификации ООН, свыше 40 стран с населением более 400 млн человек) в 4 раза меньше, чем по развивающемуся миру, и в 50 раз меньше в сравнении с развитым. И все это разнообразие стягивается в единство силовым полем взаимной экономической зависимости.

При этом взаимозависимость не снимает межстрановые противоречия. Они проявляются в отношениях между региональными группировками стран, например азиатского, европейского и американского регионов, и в отношениях между промышленно развитыми странами, например соперничество США, западноевропейских стран и Японии. Противостояние интересов присутствует и в отношениях между развитыми странами и развивающимися. Последние считают, порой не без основания, что они во взаимодействии с развитыми странами остаются объектом эксплуатации и выкачивания сверхприбылей.

- **Автаркия или взаимозависимость?**

Закономерно возникает вопрос: «Стоит ли национальное хозяйство ориентировать на режим открытой экономики, т.е. на ситуацию, когда страна зависит от мировой торговли, а экспорт

и импорт составляют значительную долю национального дохода, или быть экономике закрытой, когда внешнеэкономические связи не оказывают существенного влияния на ее состояние?» Отвечая на этот вопрос, можно указать, что мир знаком с ситуациями, когда обострение межстрановых противоречий приводит порой к политическому размежеванию. Как следствие, для поддержания национально-экономической безопасности, ложно понятых национально-государственных интересов страна попадает в тупик экономической изоляции. Неоднократно предпринимавшиеся в прошлом (например в условиях тоталитарных режимов) попытки жить независимо от мирового сообщества к успеху не приводили. В современных условиях, когда взаимная зависимость усилена углубляющейся интернационализацией хозяйственных связей, всеохватывающим характером научно-технической революции, принципиально новой ролью средств информации и коммуникаций, невозможно эффективное функционирование экономики в условиях автаркии - национальной экономической самообеспеченности. В этих условиях тенденции к изоляционизму, к национальной или групповой автаркии, какими бы благородными политическими лозунгами ни прикрывались, бесперспективны.

Показателями, характеризующими степень вовлеченности страны в мирохозяйственные связи, ее роль в мировом хозяйстве, могут служить такие, как экспортная квота - отношение стоимости экспорта к стоимости валового внутреннего продукта (ВВП), объем экспорта на душу населения, структура экспорта и импорта, объем внешнего долга по отношению к ВВП, объем зарубежных инвестиций и т.п. На их основе можно судить не только о степени «открытости» экономики, но и о уровне экономического развития страны.

- **Глобализация мировой экономики**

Мирохозяйственные связи берут свое начало в мировой торговле, которая прошла путь от единичных внешнеторговых сделок до долгосрочного крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества, когда поставки осуществляются в рамках производственной кооперации, осуществляемой международными корпорациями. Внешнеторговый обмен товарами - важнейшая составная часть мировых экономических отношений.

Вместе с тем, бурный рост мирохозяйственных связей приходится на период, когда возрастает мобильность факторов

производства - капитал перерастает национальные границы, усиливается миграция рабочей силы, ускоряются процессы формирования международного разделения труда. Это свидетельствует о том, что интернационализация хозяйственных связей во многом обусловлена логикой развития производительных сил, которые, перерастая национальные рамки, объективно подводят вначале к необходимости интернационализации производства, а затем ведут к глобализации мировой экономики, когда размываются границы между внутренними и внешними факторами экономического роста, а само производство начинает выступать как «единый мировой конвейер» - международное производство, создающее международный продукт. Национальные экономики, оставаясь вполне самостоятельными экономическими субъектами, во все большей степени унифицируют формы и правила международного взаимодействия в сфере экономики. Причем, подобная унификация проявляется во взаимодействии всех субъектов мирового хозяйства, к числу которых относятся:

- национальные хозяйства;
- региональные объединения и союзы государств;
- международные торговые, финансовые и др. организации;
- международные и транснациональные корпорации.

• **Международное разделение труда**

Объективной основой формирования мирового хозяйства является общественное разделение труда. Мировое хозяйство оформилось как целостная система на рубеже XIX и XX вв. История его становления неотделима от истории промышленной революции. До машинной стадии международное разделение труда базировалось на своей естественной основе - различиях в природно-климатических условиях стран, в их географическом положении, ресурсах и энергетических источниках. Начиная с машинной стадии, зависимость специализации и кооперирования от естественной основы значительно уменьшается. Для стадии индустриального роста характерна зависимость специализации от развития собственно технологического фактора.

С индустриальной стадии начинается процесс постепенного перемещения центра тяжести мирохозяйственных связей из сферы обращения в сферу производства. И как следствие, в настоящее время трудно найти крупную отрасль национального хозяйства, которая не зависела бы от международных условий производства. Сфера международного разделения труда

непосредственно охватывает все структурные составляющие общественного разделения труда. Международный обмен опосредствует общее разделение труда между крупными сферами экономики (промышленность, сельское хозяйство), частное – между областями этих сфер и единичное, углубляя предметную, технологическую и подетальную специализацию. Разделение труда на межнациональном уровне углубляется и обнаруживает большую перспективность, чем на национальном.

- **Интеграционные и транснациональные факты хозяйственного сближения**

Переход в 60-80-е годы развитых стран на новую технологическую базу, с преобладанием всепроникающих информационных технологий, сопровождался бурным ростом мирохозяйственных связей. Усилилась интернационализация воспроизводственных процессов, причем в обеих ее формах – и интеграционной (через сближение, взаимоприспособление национальных хозяйств) и транснациональной (через создание межнациональных производственных комплексов).

Так, во всем мире наблюдается устойчивая тенденция к региональной межстрановой интеграции. В наиболее развитом европейском интеграционном сообществе (ЕС) в ближайшем будущем предполагается завершить создание «единого экономического пространства», в рамках которого будет осуществляться свободное передвижение товаров, услуг и рабочей силы.

На создание североамериканского общего экономического пространства нацелены США, Канада и Мексика. Андский общий рынок как перспективу рассматривают Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу. Усиление межгосударственной интеграции характерно для стран Юго-Восточной Азии, арабского мира, Африки и Центральной Америки.

Еще интенсивнее углубляется интернационализация производства вследствие частнокапиталистических межгосударственных интеграционных тенденций. На долю транснациональных корпораций, пожалуй, наиболее распространенных рыночных структур в мировой экономике в 80-е годы, приходилось более 1/7 глобального производства товаров и услуг. Транснациональные воспроизводственные структуры во многом способствуют усилению глобализации мировой экономики, объединяя национальные экономики не столько по географическому (общность границ), сколько на основе более глубоких воспроизводственных связей.

- **Структура мирового хозяйства**

Важнейшие формы мировых экономических отношений следующие:

- международная торговля товарами и услугами;
- движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- миграция рабочей силы;
- межстрановая кооперация производства;
- обмен в области науки и техники;
- валютно-кредитные отношения.

Примерно в такой же последовательности: от торговли к вывозу капитала, формированию международного производства и мирового финансового рынка - шло становление мирового хозяйства. Причем формы, появившиеся раньше других, выступают основой для развития следующих и сами изменяются под влиянием форм международных экономических отношений, возникающих в ходе эволюции мирового хозяйства. Так, экспорт капитала теперь нередко прокладывает путь для экспорта товаров и т.п.

Хотя различные формы международных экономических связей развиваются во взаимодействии, в реализации каждой из них есть своя специфика, что позволяет говорить о них как о составных частях структуры мирового хозяйства. В структуру мирового хозяйства входят мировые рынки товаров и услуг, капиталов, рабочей силы, международная валютная система, международная кредитно-финансовая система, сфера обмена в области науки, техники и информации, международный туризм и др.

- **Всемирная инфраструктура**

Непрерывно возрастающее передвижение товаров, рабочей силы, финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и совершенствование всемирной инфраструктуры. Наряду с крайне важной транспортной системой (морской, речной, воздушный, железнодорожный транспорт), все большее значение для развития мировой экономики приобретает мировая сеть информационных коммуникаций. Переоценить значение информационной инфраструктуры вряд ли возможно уже в силу того, что одной из первопричин радикальных преобразований в мировом сообществе, которые несет с собой НТП, послужило появление автоматизированных систем обработки, хранения и передачи информации. Сочетание микропроцессоров, электроники, компьютерных систем с использованием спутников связи и сложного программного обеспечения

привело к революционным изменениям в экономической и социальной жизни общества: от торговых вычислительных сетей, которые, будучи подключенными к компьютерам, позволяют клиентам пользоваться кредитными карточками, осуществлять безналичные покупки и вести банковские операции на расстоянии, до межконтинентальных сетей телекоммуникаций. Все более значимым становится процесс формирования единого научно-информационного пространства.

Международный обмен все больше смещается от материализованных в товарах форм связей («видимая торговля») к нематериализованным, т.е. к увеличению обмена научно-техническими достижениями, производственным и управленческим опытом, другими видами услуг («невидимая торговля»). По оценке ЮНКТАД, услуги составляют 46% мирового ВВП. Заметно растет их объем и в международном обмене, в частности такой их составляющей, как «нематериальный» информационный капитал: базы данных, программное обеспечение, организационное знание и т.п.

Развитие информационной инфраструктуры зависит от уровня развития промышленности. Но и конкурентоспособность самой промышленности во все большей мере определяется информационной составляющей. Информационная ситуация в стране, подключенность к каналам мировых сетей информационных коммуникации стала во многом определять роль и место страны в международном разделении труда и во всемирном хозяйстве.

- **Научно-технический прогресс и структура экспорта**

Углубление международного разделения труда идет на основе острой конкурентной борьбы, в которой одним из самых важных аргументов остается сравнение научных потенциалов и технологических возможностей участвующих сторон. Не случайно в США на НИОКР идет 1/5 всех инвестиций, до 40% всей обрабатывающей промышленности производится в комплексе наукоемких отраслей. Второе место в мире по размерам затрат на НИОКР после США занимает Япония.

Современный миропорядок во многом определяется сложившимся разделом технологической власти. И как следствие, реальностью международной специализации остается такое разделение труда, когда на экспорте наукоемких товаров (в которых велики затраты на НИОКР), а также техноемких изделий (радиоэлектроника, приборостроение) специализиру-

ются развитые страны. На экспорте же ресурсо-, трудо- и капиталоемких товаров, изготовление которых зачастую загрязняет окружающую среду, специализируются развивающиеся страны, а отдельные из них по-прежнему остаются в условиях монокультурной сырьевой специализации.

Известно, что такая специализация зачастую связана с тем, что сырье является одним из немногих видов продукции, которая может быть конкурентоспособной даже при технически отсталом уровне производства. Поскольку в структуре российского экспорта преобладают в настоящее время сырьевые товары, то следует отметить, что доходы от экспорта сырья крайне неустойчивы. Одна из причин такой неустойчивости связана с тем, что спрос на эти товары неэластичен, в силу чего его колебания ведут к изменению цен и доходов.

Однако необходимость приспособливаться к меняющимся потребностям мирового рынка, включаться в систему международного разделения труда - безальтернативный вариант развития. И когда минусы международного разделения труда перевешивают в той или иной стране над плюсами, задача состоит в поиске способов разрешения возникающих противоречий, в поисках путей приспособления национальных экономик к тенденциям мирового хозяйства, в частности в разработке и реализации разумной экспортной стратегии.

- **Экспортная стратегия и цели России**

Путь перестройки структуры экспорта прошли многие страны. В конце XIX в. преобладающая часть экспорта США приходилась на хлопок, пшеницу и другие сельскохозяйственные товары. К началу первой мировой войны страна в основном уже экспортировала готовые изделия, оставаясь при этом крупным поставщиком сырья. Наиболее яркий пример дает послевоенное развитие Японии, превратившейся в сравнительно короткое время из постфеодальной страны в технологического гиганта. Но, пожалуй, важнее то, что ее путь, в свою очередь, повторяют НИС Юго-Восточной Азии и Латинской Америки - от изделий трудоемких (текстиль) к материалоемким (металлы), далее к изделиям обрабатывающей промышленности и наукоемким товарам. Так, в 70-х годах Южная Корея экспортировала в США текстиль, другие трудоемкие товары и несложную технику. А уже к началу 90-х годов на долю этой страны приходилось 3% продаж на автомобильном рынке США (для сравнения, на долю Японии - 19%, Западной Европы - 4-5%).

России предстоит развиваться в направлении большей интеграции в мировую экономическую систему, следовательно, основой ее внешнеэкономической политики должно стать развитие экспортного потенциала. На ближайшую перспективу основными статьями российского экспорта, видимо, будут оставаться топливно-энергетическое сырье, химические продукты, металлы, древесина и несложные готовые изделия. Экспортная стратегия, предусматривая модернизацию перечисленных отраслей как основных источников валютных поступлений, должна строиться из расчета на развитие обрабатывающих отраслей, машиностроения, наукоемких производств. Такая переориентация достаточно сложна. Необходимо выходить на траекторию устойчивого роста, искать пути преодоления слабой совместимости хозяйства России с мировым, доводить продукцию до международного уровня конкурентоспособности, преодолевать жесткую внешнюю конкуренцию. Но коль скоро эффективность национальной экономики, как свидетельствует мировой опыт, во многом предопределяется уровнем ее интеграции в глобальную экономическую систему, то другого пути для решения стоящих перед Россией задач нет.

§ 2. Международное движение капиталов

С появлением машинного производства специфика международного разделения труда начинает испытывать на себе все возрастающее влияние международного движения капиталов, которое, в самом общем виде, можно определить как движение финансовых потоков, кредитов и обязательств из страны в страну. В условиях, когда международная конкурентоспособность во многом определяется быстротой разработки и внедрения технологических изменений, усиливается значение вывоза капитала. Заемщики получают средства для инвестиционных вложений в настоящее время, а кредиторы - обязательства или акции, которые гарантируют им получение процентов или дивидендов в будущем.

- **Формы вывоза капитала**

Среди разнообразных потоков капитала выделяют частные и государственные, прямые и портфельные, долгосрочные и краткосрочные. Давая характеристику различным формам

движения капитала, следует подчеркнуть разницу между *предпринимательской формой*, когда средства прямо или косвенно вкладываются в производство с целью получения прибыли, и *ссудной*, когда средства даются займы с целью получения процента.

Предпринимательская форма международного движения капитала имеет функциональное деление на:

- прямые инвестиции, когда кредитование или приобретение акций в зарубежном предприятии обеспечивает контроль инвестора над объектом размещения капитала или делает этот объект его собственностью;

- портфельные инвестиции, когда кредитование или приобретение акций не дает инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Многообразные формы вывоза капитала стали важнейшей движущей силой, развивающей и углубляющей мирохозяйственные связи. При этом подходы к оценке этого явления весьма неоднозначны - от конкуренции между странами за получение иностранного капитала и технологий до прямого ограничения иностранных инвестиций из опасений подрыва контроля над национальной экономикой. Подобная неоднозначность оценок характерна как для стран, принимающих капитал, так и для вывозящих.

В экономической теории при оценке выгод международного кредитования отмечается, что движение капитала в поисках высокой нормы дохода, прибыльных сфер инвестиций приводит к более производительному использованию капитала и обеспечивает более высокий уровень дохода не только для индивидуальных держателей капитала, но и для мира в целом, ведет, в конечном счете, к увеличению мирового продукта.

- **Мировой кризис задолженности**

Общий мировой выигрыш от свободного движения капитала, обоснованный в экономической теории, - слабое утешение для стран, оказавшихся в роли неплатежеспособных должников. У многих развивающихся стран размеры сумм обслуживания долгов сравнялись, а нередко и превышают размеры новых поступлений капитала. Эти страны либо не соблюдают графики выплат по долгам, либо вовсе отказываются от платежей. Ситуация в целом характеризуется как кризис системы международного кредитования. Этот кризис приобрел хронический характер.

Поскольку в пятерке крупнейших мировых должников устойчивое место заняла Россия, целесообразно напомнить, как развивался этот кризис. Один из сильных всплесков кризиса международного кредитования приходится на 1982 г., когда десятки стран-должников объявили, что у них нет возможности расплачиваться по своим прежним долгам. Этому всплеску предшествовал период увеличения инвестиций в развивающиеся страны в виде кредитов под процент правительствам этих стран или предприятиям, имеющим правительственные гарантии.

В развивающемся мире в этот период нарастала негативная оценка прямых частных инвестиций, когда инвестор сохраняет в собственности объект вложений или право контроля над ним. Громкие скандалы из-за политических интриг многонациональных фирм - от подкупа местных политиков до финансирования заговоров против правительств (подобно тому, который проводила компания ИТТ против правительства С. Альенде в Чили) - привели к сокращению прямых частных инвестиций, увеличению государственных займов.

Использование государственных займов шло почти во всех развивающихся странах по сценарию, который мы имеем возможность наблюдать в настоящее время в России, т.е. сопровождалось неэффективностью и прямым воровством.

Необходимость расчетов по заимствованиям в условиях недополучения прибыли оказалась для многих стран неразрешимой проблемой. Как результат - вспышка долгового кризиса. Когда от платежей отказывается суверенный заемщик, каковым является государство, проблема выходит за чисто экономические рамки. Мировое сообщество озабочено данной проблемой и ведет поиски путей преодоления кризиса системы международного кредитования.

Для решения этой сложной проблемы предлагается связывать проблему платежей с выдачей новых кредитов, страховать займы через залог, который может перейти в собственность кредитору в случае остановки выплат по долгу и т.п. Считается, что как вид страхования можно рассматривать и взаимную зависимость стран, когда торговля и кредитование между странами идут в обоих направлениях. Так, тот факт, что развитые страны и государства Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань и др.) являются исправными плательщиками по государственным займам объясняют и тем, что их собственное экономическое положение во многом определяется торговлей со странами-кредиторами.

Международный валютный фонд (МВФ) связывает выдачу новых кредитов не только с проблемой погашения старых долгов, но и с проведением в стране определенной макроэкономической политики (сокращение денежной массы, государственных расходов, уменьшение дефицита бюджета и т.п.). На строгом соблюдении требований МВФ как условия новых отсрочек по выплате долга настаивают в настоящее время кредиторы России.

- **Прямые зарубежные инвестиции**

Среди форм международного движения капитала наиболее эффективным признается его движение в предпринимательской форме, в частности прямые зарубежные инвестиции. Их осуществляют как, фирмы, имеющие национальную принадлежность, так и многонациональные фирмы.

Прямые зарубежные инвестиции имеют место, когда предприятия находятся в значительной степени в собственности инвестора или инвестор имеет возможность контролировать деятельность зарубежного предприятия. Такой контроль предполагает использование управленческого опыта, торговой марки, технологий, знание рынка, что дает значительные экономические преимущества фирмам, созданным на основе прямых инвестиций.

Среди факторов, стимулирующих движение капитала, помимо стремления к максимизации прибыли, есть и желание диверсифицировать риск, и неудивительно, что если для первой половины XX в. традиционными направлениями потоков капитала были развивающиеся страны, то последние десятилетия характеризуются усилением взаимного переплетения капиталов развитых стран. Среднегодовые темпы роста прямых зарубежных инвестиций в развитых странах превышают темпы роста ВВП и товарного экспорта. В настоящее время во Франции и Англии за счет иностранных инвестиций производится одна пятая всей продукции обрабатывающей промышленности, в Италии - четверть, в ФРГ - около одной трети. Англия и США, которые традиционно были крупнейшими экспортерами капитала, теперь выступают как главные его импортеры.

Устойчивая тенденция роста вывоза капитала, углубляя международное разделение труда, отражает объективные потребности развития производительных сил в условиях НТР. Рамки внутренних рынков становятся узкими для эффектив-

ного ведения производства. Особенно это касается технологически сложной наукоемкой продукции передовых отраслей, ведение которых зачастую невозможно без международной кооперации. Так, стремительный прогресс в сфере производства компьютеров привел к тому, что изделия устаревают в течение двух-трех лет. Эффективным является массовое производство, с учетом индивидуальных потребностей, отсюда стратегия фирм, работающих в высококонцентрированных отраслях (например в автомобильной промышленности) и в отраслях высокой технологии, ориентирована не на национальные или региональные масштабы, а на мировое экономическое пространство.

Экспорт капитала способствует появлению таких новых форм международных экономических связей, как долгосрочная аренда оборудования (лизинг), субподрядные контракты на оказание инженерно-строительных работ (инжиниринг), технологических, финансовых и других услуг. Новые формы в известной мере отражают эволюцию в способах использования иностранных капиталов на территории тех или иных государств от владения полного или частичного к контрактным соглашениям, связанным с передачей технологий, сбытовых, информационных услуг. Отражают они и разницу в стратегических намерениях партнеров: для одних - это достижение мирового лидерства, для других - преодоление отставания.

- **Оценка последствий использования иностранного капитала**

Следует отметить, что в подходе к оценке последствий прямых зарубежных инвестиций и в странах базирования (из которых идет отток капитала), и в странах принимающих (куда направляется капитал) существует большой разброс мнений.

В публичных дискуссиях в странах, принимающих капитал, преобладает тема национальной экономической безопасности. Причем ее обыгрывают и сторонники, и противники прямых зарубежных инвестиций. Так, еѐ ли первые расценят открытие зарубежной фирмы как появление новых рабочих мест, то вторые заявят о выкачивании средств из страны и эксплуатации местного населения иностранным капиталом.

На более конкретный уровень оценка выгод и потерь в отношении страны в целом к иностранному капиталу переходит тогда, когда речь идет о налогообложении. Направление потоков капитала, кроме всего прочего, связано с поиском мест, обеспечивающих наименьшие издержки производства и низкий уровень налогообложения. Правительства стран, желающих

привлечь иностранный капитал, предоставляют для него специальные налоговые льготы. Страны базирования могут вводить дополнительные налоги для регулирования оттока инвестиций или для получения выигрыша от дохода на инвестиции своих граждан. Государство может оказывать поддержку ПЗИ через страхование, предоставление гарантий инвесторам и проч.

Как уже отмечалось, прямые зарубежные инвестиции могут давать так называемые «положительные побочные технологические и кадровые преимущества» принимающим странам. И неудивительно, что государства, особенно экономически отсталые, проводя «политику открытых дверей» для иностранного капитала, рассматривают ее как шанс на собственный экономический прорыв.

Вдохновляющим примером служит ситуация, характерная для НИС Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Сингапур, Малайзия). Предприятия, создаваемые в этих странах как филиалы ТНК, ориентированные на рынок дешевой рабочей силы, способствовали индустриализации данных стран, ориентации на техноёмкую продукцию. Эти страны относятся в настоящее время к числу наиболее динамично развивающихся, выпускающих продукцию, способную конкурировать с продукцией западных фирм, т.е. получили возможность использовать преимущества ситуации технологического лидерства.

§ 3. Внешняя торговля и определение уровня национального дохода. Мультипликатор в открытой экономике

Синонимом процветания экономики является высокий экспортный потенциал страны, производство конкурентоспособной продукции. Но вполне разумное стремление государства увеличивать экспорт, а не импорт товаров можно рассматривать и как парадокс - нация сознательно стремится отдавать товары, а не получать их. Не приводит ли такое стремление к сокращению внутреннего потребления? Влияют ли и каким образом внешнеэкономические связи на макроэкономическое равновесие национальных экономик?

• Экспорт и импорт как составляющие совокупных расходов

В условиях открытой экономики внешние факторы: экспорт, импорт, иностранные инвестиции - влияют на производ-

ство, уровень доходов и занятость внутри страны, и следовательно, с помощью внешних факторов можно влиять на макроэкономическое равновесие. Экспортируемые товары действительно потребляют иностранные граждане, но экспорт дает импульс росту национального производства, дохода и занятости. Вспомним, что, анализируя закрытую экономику, мы исходили из того, что весь произведенный национальный доход (Y) расходуется внутри страны на потребление (C), инвестиции (I) и государственные расходы (G):

$$Y = C + I + G. \quad (19.1)$$

Экспорт действует как составляющая совокупных расходов, наряду с потреблением (C), инвестициями (I), государственными расходами (G), т.е. он увеличивает совокупный спрос. Большему объему совокупных расходов соответствует более высокий уровень равновесного объема производства. Следовательно, рост экспорта может увеличивать национальный доход. К тому же эффекту приводят и иностранные инвестиции. Импорт в этой модели рассматривается как функция национального дохода. Иначе говоря, на товары, которые импортируются, приходится тратить часть произведенного в стране национального дохода, стимулируя тем самым производственную активность в другой стране. Таким образом, импорт, увеличивая количество товаров, приводит к сокращению расходов на производство внутри страны. Введем экспорт (X) и импорт (M) в формулу (19.1):

$$Y = C + I + G + X - M. \quad (19.2)$$

На первый взгляд, выводы из этих уравнений для государственной политики однозначны. В условиях спада производства необходимо сдерживать импорт и поощрять экспорт. Вывод в целом верный. Однако при этом не стоит забывать, что экспорт одной страны - это импорт другой. Следовательно, ориентация всех стран на экспортную экспансию, т.е. в известной степени на стимулирование собственного производства за счет других стран, вряд ли осуществимо.

Если импорт страны, согласно теории Кейнса, можно рассматривать как функцию ее собственного национального дохода, то экспорт предстает как функция национального дохода других стран. Следовательно, сокращение или увеличение экспорта обусловлено не только нашим желанием увеличивать его или уменьшать, но и сокращением или увеличением наци-

онального дохода других стран. Кроме того, желание продавать должно быть подкреплено наличием конкурентоспособной продукции, необходимо учитывать покупательную способность партнеров, их желание приобретать вашу продукцию.

С другой стороны, потребность наращивания экспорта населением ощущается косвенно через нужду в импорте. Государственный контроль над импортом может лишить внутренний рынок многих потребительских товаров, снизить уровень потребления в стране. В условиях экспортной экспансии, когда позиции на внешних рынках только завоевываются и конкурентоспособную продукцию стараются экспортировать, приходится подчас мириться с преобладанием на внутреннем рынке товаров неконкурентоспособных национальных производств.

И наконец, как уже отмечалось, путь всемерного поощрения экспорта может способствовать подъему экономики и повышению благосостояния населения при условии, что средства, получаемые от экспорта, идут не на поддержание отсталых производств, а на структурную перестройку экономики с учетом долгосрочных структурных сдвигов в мировом хозяйстве с тем, чтобы страна могла занять более достойное место в системе международного разделения труда и использовать его преимущества с большей выгодой для себя.

- **Чистый экспорт и равновесный объем производства**

При оценке влияния внешних факторов на состояние экономики возникает необходимость в выявлении соотношения между импортом и экспортом страны. Это соотношение определяется при составлении платежного баланса страны, составной частью которого является торговый баланс. О платежном балансе речь пойдет в следующей главе. Здесь отметим, что обобщающим показателем платежного баланса является его сальдо - разница между импортными и экспортными его статьями. Превышение импорта из других стран над собственным экспортом дает отрицательное сальдо платежного баланса и может привести к неприятным экономическим последствиям, например внешнеторговому дефициту. Для оплаты последнего страна вынуждена делать долги. Для погашения долгов чаще всего приходится уменьшать внутреннее потребление.

Вышесказанное можно проиллюстрировать графически. Предположим, что объем нашего экспорта - величина постоянная. Она определяется условиями спроса за границей, допустим, эти условия неизменны. Импорт может расти по мере ро-

ста доходов. Возможное соотношение между экспортом и импортом показано на рис. 19.1.

Для обозначения разницы между совокупным экспортом и совокупным импортом страны за год используют понятие «чистого экспорта» товаров и услуг, или просто «чистый экспорт» (NX). С использованием этого показателя формула (19.2) может быть представлена в виде:

$$Y = C + I + G + NX. \quad (19.3)$$

Чистый экспорт (NX) может быть величиной как положительной - при превышении экспорта над импортом, так и отрицательной, если расходы на импорт из-за рубежа превышают экспорт национальных товаров и услуг (рис. 19.1).

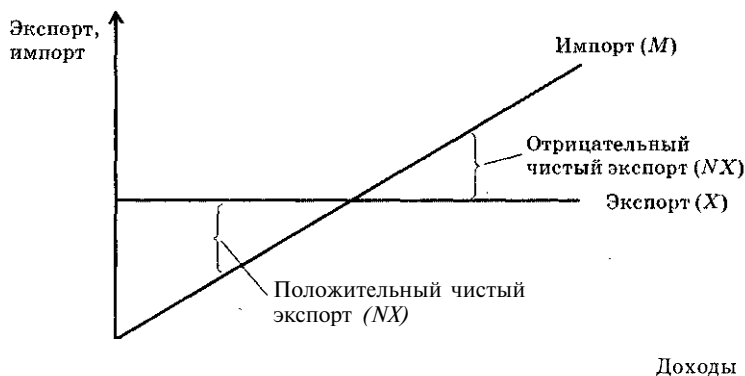


Рис. 19.1. Связь между экспортом, импортом и уровнем доходов

Соответственно, превышение экспорта над импортом, или положительный чистый экспорт, приводят к росту совокупных расходов и тем самым и к росту национального продукта. При превышении импорта над экспортом и отрицательном чистом экспорте сокращаются совокупные расходы и национальный продукт.

Графическая интерпретация влияния экспорта и импорта на равновесный уровень национального продукта представлена на рис. 19.2. На графике изображен так называемый «кейнсианский крест» - график, показывающий зависимость между равновесным уровнем национального производства и совокупными расходами.

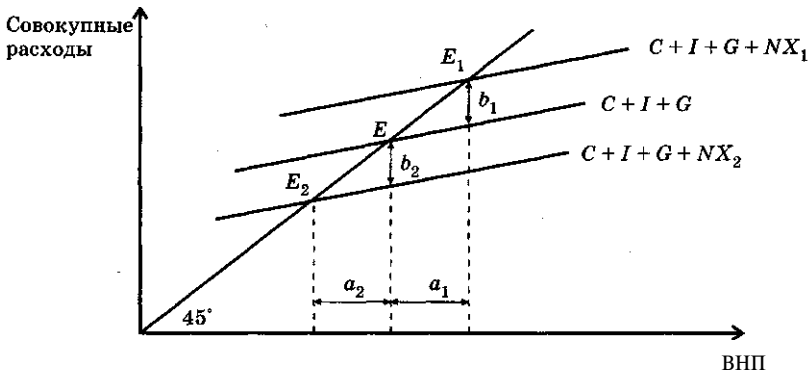


Рис. 19.2. Изменения равновесного ВВП, вызванные чистым экспортом

Объем производства OE - это равновесный объем в условиях закрытой экономики. График показывает, что положительный чистый экспорт (NX_1) сдвигает вверх кривую совокупных расходов и равновесие устанавливается в точке E_1 , соответствующей более высокому равновесному уровню национального производства. Отрицательный (NX_2) действует с противоположным эффектом. Он снижает совокупные расходы, которым соответствует меньшее значение равновесного национального продукта (E_2).

Оценивать уровень равновесного объема производства: хорош он или плох для экономики, необходимо с учетом потенциального объема, т.е. объема производства при полной занятости. Размер совокупных расходов и соответствующий им равновесный объем производства могут быть меньше и больше потенциального объема производства. В первом случае имеет место дефляционный, во втором - инфляционный разрыв.

Соответственно, если увеличению совокупных расходов за счет чистого экспорта предшествовал дефляционный разрыв, то такое увеличение можно только приветствовать, поскольку за ним последует увеличение производства, расширение занятости, т.е. сокращение дефляционного разрыва. Расширение же экспорта по сравнению с импортом в условиях инфляционного разрыва, когда расходы высоки и равновесный национальный продукт превышает потенциальный, может усилить инфляционное напряжение в стране. В этом случае вряд ли, с точки зрения внутреннего равновесия, стоит оценивать положительно экспансию экспорта.

- **Мультипликатор внешней торговли**

Как и другие составляющие совокупных расходов, экспорт и импорт действуют с мультипликационным эффектом. Так, экспорт оказывает множительное (мультиплицированное) воздействие на доход, подобно инвестициям и государственным расходам.

Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. А затем придут в движение вторичные потребительские расходы. Так, допустим, экспортные заказы на 1 млрд руб. размещены на оружейных заводах г. Тулы. При предельной склонности к потреблению, равной $3/4$, работники заводов, получивших экспортный заказ, израсходуют $3/4$ своих доходов на потребительские товары, произведенные на предприятиях той же Тулы. Работники предприятий, которые произвели эти потребительские товары, также израсходуют $3/4$ дополнительного дохода на потребление и т.д. Ситуация разыгрывается по уже знакомому нам сценарию.

Первоначальное изменение экспорта, подобно изменению инвестиций, порождает цепную реакцию, которая, уменьшаясь с каждым последующим циклом, дает эффект многократного усиления первоначального изменения. Аналогично мультипликатору инвестиций, мультипликатор экспорта (Mx) обусловлен внутренними процессами в сфере потребления и может быть определен через предельную склонность к потреблению (MRC) или предельную склонность к сбережению (MRS):

$$Mx = 1 / MRS = 1 / (1 - MRC). \quad (19.4)$$

А влияние увеличения экспорта на объемы производства определим на основании формулы (19.5):

$$ВНП = Mp \cdot X. \quad (19.5)$$

В нашем примере при предельной склонности к потреблению $3/4$ мультипликатор равен 4. Эффект от экспортного заказа в 1 млрд руб. составит 4 млрд, из которых 3 млрд руб. связаны с вторичными потребительскими расходами.

Но международная торговля - это не только экспорт, но и импорт. Упомянутые выше оружейники г. Тулы, возможно, предпочтут часть полученного ими 1 млрд руб. израсходовать на потребительские товары, произведенные не в России, а в Китае. Иначе говоря, если часть полученного экспортного дохода идет на импорт, то внутренняя покупательная способность со-

кратится. Импорт действует как утечка, аналогично сбережениям. Это очевидно и из формулы (19.2), в которую импорт входит с отрицательным знаком. Мы можем анализировать импорт аналогично функции сбережения. Введем понятия предельной склонности к импорту (MRM) как изменение объема импорта к изменению дохода (наклон кривой импорта на рис. 19.1). И тогда формула мультипликатора у нас примет вид:

$$Mp = 1 / (MRS + MRM). \quad (19.6)$$

А влияние изменения экспорта с учетом импорта на изменение объема производства можно описать следующей формулой:

$$Y = 1 / (MRS + MRM) X. \quad (19.7)$$

Предположим, что в нашем примере MRM равна $1/4$. Иначе говоря, $1/4$ каждого рубля дополнительного дохода пойдет на покупку товаров китайского производства. Мультипликатор в этом случае $1 : (1/4 + 1/4)$ будет равен 2, т.е. доходы от экспорта приведут к эффекту мультипликативного расширения вследствие роста вторичных внутренних расходов, но последние будут меньше, чем в ситуации с отсутствием импорта.

Графическая интерпретация мультипликатора внешней торговли может быть дана с помощью рис. 19.2. Изменения чистого экспорта в сторону увеличения (отрезок b_1) и в сторону уменьшения (отрезок b_2) меньше вызываемых ими изменений в равновесном объеме производства (отрезки a_1 и a_2).

В заключение отметим, что, преобразовав формулу (19.3), можно показать, как связаны между собой внутренние расходы и чистый экспорт:

$$NX = Y - (C + I + G). \quad (19.4)$$

Данное равенство показывает, что значение чистого экспорта (положительное или отрицательное) зависит, в частности, и от разницы между объемом внутреннего производства и внутренними расходами. Если расходы превышают совокупный доход, то недостающую разницу приходится импортировать. В том случае, когда совокупный доход больше внутренних расходов, разница может быть экспортирована.

Иначе говоря, проблемы равновесия внешнего (достижение сбалансированности внешних расчетов) и внутреннего (когда равновесный ВВП близок к потенциальному) тесно переплетены. Инструменты регулирования внутреннего равновесия

(денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика) оказывают непосредственное воздействие на внешнеэкономическое равновесие, что, в свою очередь, связано с валютным регулированием, в частности с тем, какая система установления валютных курсов (плавающая или фиксированная) используется в национальной экономике.

Вопросы для повторения

1. Каковы причины возникновения международных экономических отношений?
2. Какие факторы определяют взаимозависимость государств современного мира? Что означает понятие «открытая экономика»?
3. Как соотносится усиление экономической взаимозависимости с вопросами достижения технико-экономической независимости страны? Что такое «автаркия»?
4. Какие причины порождают международное разделение труда? Какие разновидности международной специализации Вам известны?
5. Какими причинами объясняется рост мировой торговли?
6. Какими показателями можно определить степень вовлеченности страны в мирохозяйственные связи?
7. Причины вывоза капитала и его основные формы.
8. Каковы источники кризиса мировой задолженности?
9. Почему странам-должникам трудно обслуживать свой долг?
10. Каково влияние на национальное производство импорта и экспорта? Что такое «чистый экспорт»? Что означает равенство чистого экспорта нулю, его положительное или отрицательное значение?
11. Какие факторы оказывают влияние на инвестиционный климат национальной экономики?
12. В чем суть эффекта мультипликатора внешней торговли? Как изменится равновесный ВВП, если экспорт возрастет на 10 млрд руб., а MRC равен 0,3; 0,6; 1.
13. Объясните с помощью графика, какое влияние на равновесный ВВП оказывает превышение:
 - а) экспорта над импортом;
 - б) импорта над экспортом.

Примерный план лекций

1. Понятие и сущность мирового хозяйства, этапы и тенденции его развития. Открытая экономика - сущность и характеристики. Субъекты мирового хозяйства, его структура и инфраструктура. Особенности интеграции России в систему мирохозяйственных связей.
2. Сущность и формы международной экономической интеграции. Зоны свободной торговли, таможенные союзы. Общий рынок. Региональ-

ные экономические группировки. Международные экономические организации и соглашения.

3. Вывоз капитала как одна из ведущих форм международных экономических отношений. Причины вывоза и его основные формы. Прямые и портфельные зарубежные инвестиции. Государственное регулирование иностранных инвестиций.

4. Национальный доход открытой экономики: экспорт и импорт как составляющие совокупных расходов, мультипликатор внешней торговли.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Основные направления взаимодействия национальной экономики с мировым хозяйством. Уровень экономического развития стран и их положение в мировом хозяйстве.

2. Интернациональные и транснациональные факторы экономического взаимодействия. Основные интеграционные группировки мира.

3. Международное движение капиталов: сущность, формы, динамика.

4. Воздействие внешних связей на кругооборот продуктов и доходов в национальной экономике и их влияние на национальный доход открытой экономики.

Литература к 19, 20 и 21 главам

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учеб. пособие. - М., 1996.

Ачкасова А. Типы валютных операций и другие виды сделок на международных денежных рынках. - М., 1994.

Балабанов И.Т. Валютный рынок и валютные операции в России. - М., 1994.

Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. Учеб. пособие. - М., 1996.

Валютная политика капиталистических стран / Отв. ред. И.С.Королев. - М., 1990.

Глобальные процессы и перспективы взаимодействия России и третьего мира. - М., 1994.

Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. - СПб., 1992.

Долан Э., Кэмбелл К., Кэмбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. - М. - Л., 1991.

Дэниэлс ДД., Рабера Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Пер. с англ. — М., 1994.

Курс экономической теории / Под ред. М.Н.Чепурина. - Киров, 1994.

Курьеров В. Проблемы формирования валютного курса (на примере доллара (США)). - М., 1994.

Глава 19. Международные аспекты экономического развития

- Левшин Ф.М.* Мировой рынок; конъюнктура, цены и маркетинг. - М., 1993.
- Лившиц А.Я.* Введение в рыночную экономику. - М., 1991.
- Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей / Пер. с англ. - М., 1992.
- Макконнелл Ж., Брю С.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. - М., 1992.
- Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. - М., 1994.
- Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Красавиной. - М., 1994.
- Международные экономические отношения. В 2-х т. - М., 1991.
- Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика / Пер. с англ. - М., 1994.
- Настольная книга валютного дилера: Справ. - М., 1992.
- Носкова И.Я.* Международные валютно-кредитные отношения: Учеб. пособие. - М., 1995.
- Нухович Э.С., Смитето Б.М., Эскиндаров МЛ.* Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков. - М., 1995.
- Общая экономическая теория. Политэкономика / Под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. - М., 1995.
- Основы внешнеэкономических знаний: Учеб. / Под ред. И.П. Фламинского. - М., 1992.
- Основы экономической теории. Учеб. пособие / Под ред. В.Д. Камаева-М., 1996.
- Пebro М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения / Пер. с англ. - М., 1994.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика. - М., 1992.
- Рикардо Д.* Начала политической экономики и налогового обложения. - М., 1955.
- Самуэльсон П.* Экономика. В 2-х т. - М., 1992.
- Смыслов Д.В.* Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы. - М., 1993.
- Терехов А.В.* Свобода торговли. - М., 1991.
- Учебник по основам экономической теории / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1994.
- Федоров М.В.* Валюта, валютные системы и валютный курс. - М., 1995.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. - М., 1993.
- Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. - М., 1992.
- Харрис Л.* Денежная теория / Пер. с англ. - М., 1990.
- Хейне П.* Экономический образ мышления. - М., 1991.
- Хойер В.* Как делать бизнес в Европе / Пер. с англ. - М., 1990.
- Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1993.
- Экономика. Учебник / Под ред. А.С. Булатова. - М., 1994.

Глава 20. ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

§ 1. Протекционизм. Свободная торговля. Теория сравнительных преимуществ

Переход от национальной модели роста к мировой ставит перед экономической теорией вопрос о том, в какой мере отвечает национальным экономическим интересам участие страны в мировых экономических отношениях. Выигрывают или проигрывают страны от участия в международном разделении труда? Почему так, а не иначе складывается специализация? Поиском ответов на вопросы о выгодности внешней торговли и международной специализации экономическая наука начала интересоваться достаточно давно, отнеся их к числу фундаментальных вопросов экономической теории.

- **Протекционизм и фритредерство: исторический аспект, современные тенденции**

Среди ранних экономических доктрин, анализирующих межгосударственные экономические отношения, следует назвать меркантилистов. Их идеи господствовали на протяжении почти трех столетий (конец XV-XVIII вв.). Меркантилисты считали, что государство должно как можно больше продавать на внешнем рынке и как можно меньше покупать, накапливать золото как основу богатства и т.п. Сегодня постулаты их учения выглядят наивными. Однако они перекликаются с идеями протекционизма - одной из двух основных концепций современных нам международных экономических отношений. Учение меркантилистов можно назвать «докапиталистическим протекционизмом».

В полемике со взглядами меркантилистов, которую вели классики политической экономии А. Смит и Д. Рикардо, был обоснован противоположный протекционистскому подход к оценке выгод международной торговли. Это так называемая «концепция свободной торговли» - «фритредерство» (от англ. слов free, trade - свободная торговля).

История мировых экономических отношений - это история борьбы двух вышеуказанных концепций в подходе к мировым связям и соответственно двух направлений в государственной внешнеэкономической политике. Сторонники протекционизма отстаивают необходимость государственной защиты промыш-

ленности своей страны от иностранной конкуренции. Сторонники свободной торговли считают, что в идеале не государство, а рынок должен формировать структуру экспорта и импорта, т.е. торговля должна развиваться на основе рыночных сил спроса и предложения. Сочетание этих подходов в той или иной пропорции отличает внешнеэкономическую политику государств в разные периоды их развития.

Для национальных экономик большая открытость, либерализация торговли характерна для периодов высоких темпов экономического роста, сильного экспортного потенциала (например Англия на рубеже XIX и XX вв., США после Второй мировой войны). И напротив, в периоды экономического спада, ослабления экспортных потенциалов, как правило, больше прислушиваются к аргументам сторонников протекционизма.

Среди этих аргументов такие, как: необходимость защищать национальных производителей от иностранной конкуренции; сохранять рабочие места в отечественных производствах, конкурирующих с импортом; защищать отрасли, связанные с национальной обороной; увеличивать доходы государственного бюджета; принимать ответные меры, если барьеры выводят партнеры по торговле.

Хрестоматийным примером последствий роста протекционистских тенденций может служить ситуация перед Второй мировой войной. Великая депрессия 1929-1933 гг. стимулировала борьбу по отгораживанию рынков. В известном смысле инициировали эту борьбу США, приняв в 1930 г. (печально известное, как они сами стали позже отмечать) тарифное законодательство Смута-Хаули. Ответом было возведение торговых барьеров практически всеми развитыми странами, включая государства их «сферы влияния». Как следствие - обострение межгосударственных противоречий и резкое сокращение объемов мировой торговли.

Период после Второй мировой войны характеризовался усилением позиций сторонников свободной торговли. В 90-х годах вновь во внешнеторговой сфере произошел всплеск протекционистских тенденций - антидемпинговые законы, увеличение количества квот и т.п. Можно утверждать, что сегодня основной тенденцией мирового хозяйственного развития является либерализация международной торговой политики. Но проводя внешнеэкономическую политику, государства пытаются найти баланс между либерализацией и протекционизмом.

• **Теоретические обоснования выгод свободной торговли**

Впервые наиболее последовательное обоснование выгод свободной торговли было представлено в трудах А. Смита и Д. Рикардо.

Одна из основных идей А. Смита, изложенная им в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», - это идея о том, что рост благосостояния наций во многом объясняется углублением разделения труда, в том числе и международного. Каждая страна, согласно А. Смигу, должна специализироваться на производстве того товара, где она обладает абсолютным преимуществом, т.е. способностью производить данный товар с меньшими затратами (объемами привлекаемых факторов производства), чем в странах, с которыми она вступает в торговые отношения. Отбор отраслей межстрановой специализации предлагалось предоставить «невидимой руке конкуренции», а государственное вмешательство свести до минимума.

Дальнейшее развитие теоретического обоснования выгод свободной торговли связано с именем Д. Рикардо и созданной им теории сравнительных преимуществ, в которой абсолютные преимущества, рассматриваемые А. Смитом, выступают как частный случай общего правила. Теория сравнительных преимуществ - универсальная теория, которая обосновывает преимущества всякого разделения труда не только между нациями, но и между регионами, предприятиями и предпринимателями внутри национальных хозяйств. Первоначально она была разработана Рикардо при анализе торговых отношений между различными странами. Теория сравнительных преимуществ - общепризнанная теоретическая основа для объяснения причин и направлений международной торговли.

Даже без знания экономической теории люди понимают важность и необходимость торговли, связанной с природно-географическими различиями. Любителю бананов в России не надо объяснять необходимость торговли со странами Африки и Юго-Восточной Азии. Но торговля между странами выгодна и тогда, когда страны производят одинаковый ассортимент товаров, и более того, когда одна страна все эти товары производит с меньшими издержками, чем другая, т.е. обладает во всех отраслях абсолютно большей эффективностью. Рикардо показал, что и в этом случае торговля может быть выгодной.

Выводы о целесообразности обмена надо делать на основании сопоставления сравнительных издержек, иначе говоря, издержек упущенных возможностей производителей товаров, или альтернативных издержек.

Для иллюстрации используем условный пример. Рикардо для простоты брал две страны: Англию и Португалию - и два товара: вино и сукно. Издержки производства он условно измерял рабочим временем:

Продукт	Португалия	Англия
1 ед. вина	1 раб. день	3 раб. дня
1 ед. сукна	2 раб. дня	4 раб. дня

В данном примере производство в Португалии абсолютно более эффективно, чем в Англии. Опираясь на логику здравого смысла, можно утверждать, что, если производство в данной стране более эффективно, товары более дешевы, нет резона покупать более дорогие товары в стране, где их производство обходится дороже.

Но следуя принципу Рикардо, мы должны сравнивать не абсолютный, а относительный эффект. В Португалии издержки на производство сукна составят 2:1 затрат на производство вина, в Англии - 4:3, т.е. относительно меньше. С вином ситуация противоположная. Эффективность производства вина в Португалии в сравнении с производством сукна выше, чем в Англии ($1/2 < 3/4$). Следовательно, Португалии, из соображений эффективности национальной экономики, выгоднее сосредоточить труд и капитал в виноделии, заменив производство сукна на его импорт из Англии. Англии по тем же соображениям выгоднее специализироваться на производстве сукна.

Если между этими странами начнется торговля, то относительно дешевое сукно из Англии, скорее всего, разорит его производителей в Португалии. Но специализация Португалии на производстве вина, а Англии на производстве сукна принесет пользу обеим странам. Выиграет от такой специализации и население. Тот же дневной заработок позволит купить больше дешевого импортного сукна португальцам и больше дешевого португальского вина англичанам. Иначе говоря, произойдет увеличение потребления, то есть реальной заработной платы.

Принцип справедлив не только для двух товаров и двух стран, но и для любого их количества. Разумеется, он абстрактен, игнорирует инфляцию и безработицу. Но при всей своей упрощенности он не только дает возможность оценить сравнительную эффективность производства в странах, но и позволяет предсказывать направления торговли и международной

специализации. В примере Рикардо не учтены изменения ни в производительности национального труда, ни в каких-либо других качественных характеристиках экспортных отраслей. Польза, получаемая странами, вызвана установлением, благодаря специализации, более эффективной отраслевой структуры производства.

- **Политика торговых ограничений: возможные последствия**

Для лучшего понимания выгод структурной перестройки предположим, что правительство Португалии прислушалось к аргументам сторонников протекционистских мер и решило защищать португальское текстильное производство от конкуренции с английским. Такая защита может иметь незапретительный характер, когда с помощью таможенных пошлин, налогов и других мер будет искусственно завышена цена английского сукна. Повысится цена и на местный аналогичный товар. Произойдет выравнивание рентабельности обоих национальных отраслей. Не будет стимула к межотраслевому переливу капитала и рабочей силы в более производительную отрасль - виноделие. Произойдет, по сути, консервация сложившейся экономической структуры, искусственное поддержание более отсталой отрасли.

Еще более негативные последствия могут иметь запретительные тарифы с полным ограничением свободы торговли. Находясь под «зонтиком» государственной защиты, производители могут повысить цены так, что производство текстиля станет выгоднее виноделия. И тогда перелив капитала и рабочей силы может происходить в менее производительную отрасль в ущерб более производительной.

Хотя ситуация в этих рассуждениях очень упрощена, но этот путь, ведущий к «экономике абсурда», не есть абсолютно абстрактная схема. К сожалению, наша собственная страна дает пример национальной экономики, которая отторгает новую технологию, растрчивает свои ресурсы на поддержание отсталых отраслей и искусственно уменьшает ресурсы для структурных преобразований. Данные рассуждения не исключают возможности защищать внутренний рынок от экспансии импортеров, тем более, если речь идет о стране, переживающей, подобно России, долговременный экономический кризис. Однако оправдано это лишь при условии реальной модернизации производства, повышения его конкурентоспособности.

• **Внешняя торговля и кривая производственных возможностей**

Принцип сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать с помощью кривой производственных возможностей. Ограничимся двумя странами - А и Б, производящими два товара: вино и ткань. В силу различия в ресурсах и уровнях технологий, относительные издержки будут разными в этих странах. Следовательно, страны обладают сравнительным преимуществом в производстве того или иного товара. Допустим также, что издержки неизменны и тогда «кривые» могут быть представлены в виде прямых.

В стране А соотношение издержек 1:1, т.е. за каждую единицу вина, от которого она откажется в пользу производства ткани, можно получить одну единицу ткани.

Эту ситуацию отражает линия *AD* на рис. 20.1. В условиях закрытой экономики при отсутствии торговли страна будет производить оба продукта в объеме, которому соответствует точка *C* на линии *AD*.

В стране Б ситуация будет иной. Соотношение издержек будет складываться, допустим, 1:2, т.е. каждая единица ткани может быть трансформирована в 2 единицы вина. Эта ситуация представлена линией *AD* на рис. 20.1, б. Точка *C* на линии *AD* также соответствует объему производства при отсутствии внешней торговли.

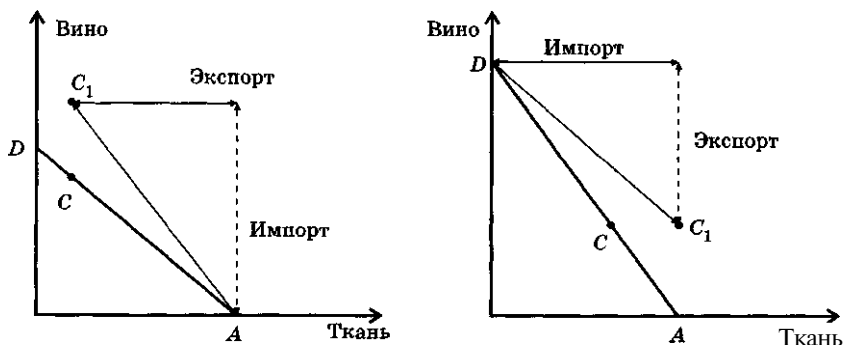


Рис. 20.1. Графическая интерпретация теории сравнительного преимущества:
 а - для страны А, б - для страны Б

Сравнительные преимущества в нашем примере у страны *A* в производстве ткани ($1/1 < 1/2$). Иначе говоря, для дополнительного производства единицы ткани в стране *A* приходится жертвовать производством единицы вина. У страны *B* сравнительное преимущество в производстве вина ($1/2 < 1/1$), т.е. увеличение производства вина будет стоить всего лишь $1/2$ единицы ткани.

После установления торговых отношений встает вопрос о том, на основе каких меновых пропорций будет происходить обмен. Выводы Рикардо о преимуществах международной специализации явились отправной точкой для дальнейшего исследования этих проблем в трудах А. Маршалла и Дж. Милля. Так, Милль показал, что меновые пропорции, установившиеся между различными соотношениями издержек производства (т.е. на основе которых будет идти между ними торговля), зависят от объема мирового предложения и спроса на каждый из этих видов товара.

Предположим, в нашем примере условия торговли установятся где-то в промежутке между соотношениями издержек производства, существующих в каждой из стран, т.е. в пределах между 1:1 и 1:2. Допустим, 1:1,5. Если будет расти спрос на ткань, соотношение будет ближе к верхнему пределу – 1,8. Страна *A*, извлекая выгоду из увеличения спроса, постарается получить как можно больше вина за единицу ткани. Если спрос растет на вино, пропорция обмена будет ближе к нижнему пределу, допустим, 1,2. Страна *B*, в свою очередь, постарается, пользуясь спросом, отдать как можно меньше вина за единицу ткани.

Итак, специализироваться страны будут на производстве тех товаров, по которым они обладают сравнительным преимуществом, перейдя от самообеспечения к использованию экспорта и импорта продукции. Страна *A* будет специализироваться на производстве ткани и импортировать вино. Линия *AD* (см. рис. 20.1, *a*) представляет кривую ее новых производственных возможностей, новое равновесие в точке *C*. В стране *B* (см. рис. 20.1, *б*) после установления внешней торговли ситуация также характеризуется новой линией *AD* и новой точкой равновесия *C*. Графики наглядно иллюстрируют, что специализация способствовала увеличению потребления в каждой стране и увеличению мирового производства обоих товаров.

Допущения, сделанные при доказательстве выгод специализаций: два товара, две страны, неизменные издержки - могут

быть сняты. Доказательства усложняются, но конечный вывод остается неизменным. Это вывод о выгодности международного обмена, о возможности увеличения потребления в стране по сравнению с ситуацией, когда страна полагается только на свое внутреннее производство. Иначе говоря, производственный потенциал страны может быть увеличен не только за счет совершенствования внутренних факторов, но и за счет использования внешних. Международная специализация и внешняя торговля увеличивают количество капитала, потребительских товаров, находящихся в распоряжении общества. Иными словами, при определенных условиях международные экономические связи могут приводить к тем же последствиям, что и рост внутреннего экономического потенциала.

В экономической теории обоснование преимуществ международной специализации не ограничилось классической схемой Рикардо. В XX в. закономерности международной специализации исследовались в трудах Е. Хекшера, Б. Олина, Дж. Кейнса, Р. Харрода, В. Леонтьева, П. Самуэльсона, М. Познера и др. Дальнейшее углубление понимания закономерностей международной специализации привело к созданию на основе анализа сравнительных издержек многофакторных моделей, где, наряду с движением товаров, учитывалась и возможность свободного межстранового движения факторов производства (природных ресурсов, труда, капитала, предпринимательских способностей, технологии, информации и др.). В проводимых исследованиях выявлены закономерности не только межотраслевой, но и внутриотраслевой межрегиональной специализации, причины специализации стран на материало-, капитало-, трудо-, наукоемких товарах. Определены особенности влияния на специализацию прогресса науки и технических знаний, а также темпов и характера технологических изменений.

§ 2. Инструменты торговой политики

Внешнеэкономическая политика - это деятельность, регулирующая экономические отношения страны с другими государствами. Ей принадлежит значительная роль в обеспечении эффективного использования внешнего фактора в национальной экономике. По мере эволюции международных экономических отношений сформировался обширный инструментарий внешнеэкономической политики.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей может быть односторонним, когда инструменты внешнеэкономического регулирования используются той или иной страной в одностороннем порядке, без согласования с торговыми партнерами; двусторонним, когда государственному регулированию предшествует согласование со страной партнером; а также многосторонним, когда торговая политика регулируется многосторонними соглашениями.

Развитие инструментов регулирования внешнеэкономических связей шло как на национальном, так и на межгосударственном уровне. Международная координация в этой сфере предполагает установление международных режимов, т.е. выработку договоренностей, определяющих нормы, правила и процедуры, которых обязуются придерживаться договаривающиеся стороны при решении каких-либо проблем. Международные режимы, содержащие общепринятые стандарты и правила, в свою очередь, могут оказывать влияние на национальное регулирование. Их можно использовать как ориентир при реформировании национальной экономики, ее законов и норм. Это особенно актуально для России, в которой происходит болезненный процесс приспособления к универсальной системе прав и обязанностей, сложившихся в мировом хозяйстве.

- **Государственная торговая политика и ГАТТ/ВТО**

В сфере торгового обмена международные режимы и многосторонние соглашения вырабатывались прежде всего в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) - международной организации, действовавшей на базе многостороннего договора, фиксирующего принципы и правила мировой торговли.

С июля 1990 г. Советский Союз имел в ГАТТ статус наблюдателя. Россия унаследовала от СССР этот статус и в июне 1993 г. подала заявку на присоединение к этой организации на правах полноправного члена. Однако можно уже сейчас сказать, что путь к присоединению будет нелегким. Необходимо обеспечить регламентацию условий доступа иностранных товаров на российский рынок, привести свое законодательство в экономической области в соответствии с нормами ГАТТ и т.п. С 1 января 1995 г. на базе ГАТТ создана Всемирная торговая организация (ВТО), для членов которой обязательным является соблюдение всех договоренностей, достигнутых в рамках ГАТТ в 1947-1993 гг. В настоящее время идут консультации о вступлении России в ВТО.

Все множество инструментов, которое есть в распоряжении государства для регулирования внешнеэкономической деятельности, можно условно разделить на три большие группы:

- таможенные тарифы;
- нетарифные ограничения;
- формы стимулирования экспорта.

Уже из названия явствует, что все они имеют изначально протекционистскую направленность. Государство увеличивает или уменьшает эту направленность в зависимости от внешних и внутренних обстоятельств, господствующих в тот или иной период представлений о национальных интересах, и действующих международных правил. Это касается и такой важнейшей составной части государственного регулирования внешнеэкономической сферы, как тарифное регулирование.

- **Таможенные тарифы**

К тарифным средствам регулирования внешних связей относятся таможенные пошлины - государственные налоги, взимаемые за провоз через границу страны (экспорт-импорт) товаров и иных материальных ценностей. Систематизированный перечень таможенных пошлин есть таможенный тариф. Различают экспортный и импортный тарифы.

Установление таможенной пошлины означает, что владелец товара должен уплатить государству определенную долю цены. На величину импортной пошлины возрастут издержки производителя, а следовательно, и цена, по которой импортер будет продавать свой товар.

Очевидно, что увеличение импортных пошлин негативно отражается в первую очередь на потребителях. Не ограничиваясь пониманием этого факта на уровне здравого смысла, воспользуемся возможностями анализа ситуации с помощью кривых спроса и предложения (рис. 20.2).

Точка E на рис. 20.2 и соответствующие ей цена P и количество Q - равновесные цена и количество на внутреннем рынке на некий товар, при отсутствии внешней торговли. Предположим, что мировая цена на этот товар ниже внутренней - на нашем рисунке ее уровень определяется точкой P_1 .

В варианте свободной торговли отечественная цена на данный товар должна быть не больше мировой. При этом внутренний спрос при более низкой цене увеличится до Q_1 , а объем предложения товара местными производителями снизится до Q_2 . Недостающее количество (отрезок AC) будет обеспечено за счет импорта.

При введении импортной пошлины произойдет увеличение цены до P_1 . Новая цена равна мировой плюс импортная пошлина. Повышение цены приведет к сокращению спроса до Q_3 , увеличению отечественного производства Q_4 и сокращению импорта (отрезок BL).

Местные производители, таким образом, при введении импортных пошлин могут продавать свой товар по более высокой цене и увеличивать объем продаж. Потребители сократят покупаемое количество более дешевого импортного товара и вынуждены будут увеличить потребление более дорогого местного.

Данная ситуация приводит к менее эффективному использованию ресурсов, поскольку возможность продавать товар по более высокой цене позволяет и производить его с более высокими издержками, т.е. происходит перетягивание ресурсов в менее эффективные отрасли.

Однако интерес производителей в защитных пошлинах организационно значительно легче отстаивать, чем интерес потребителей. Кроме того, в качестве выигравшей стороны от тарифов выступает государство. На рис. 20.2 заштрихованный прямоугольник - это объемы поступлений государству от пошлины. Иначе говоря, увеличение расходов потребителя, подобно ситуации с косвенными налогами, увеличивает доходы государства.

Однако если за счет высокой пошлины увеличиваются цены на импортные сырье, материалы, оборудование, используемое местными производителями, то следствием высоких импортных пошлин может стать рост издержек у этих производителей, а далее, по известной схеме, рост цен и сокращение производства. У государства в данной ситуации убытки от сокращения

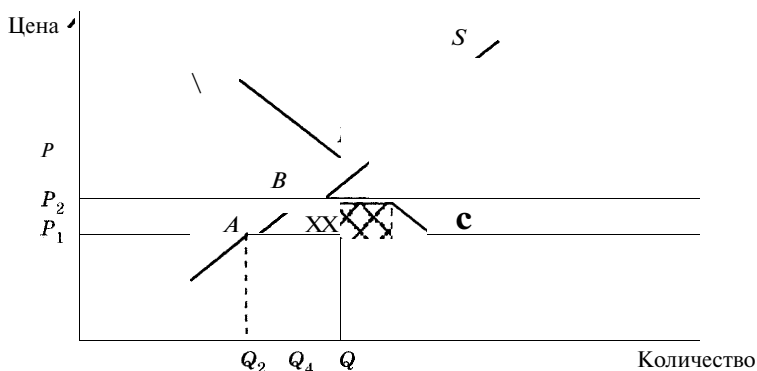


Рис. 20.2. Экономические последствия введения тарифов

налоговых поступлений могут превысить доход от импортной пошлыны.

Итак, с точки зрения целевой направленности или выполняемых функций, можно говорить о протекционистском или фискальном характере тарифов. Протекционистский характер тарифов используется тогда, когда государство, поднимая таможенную пошлину, поднимает тем самым национальные цены на импортируемый товар, снижает его конкурентоспособность и защищает внутренний рынок.

Цель фискальных пошлин - преимущественно обеспечение государственного бюджета налоговыми поступлениями. Эту функцию обычно выполняют пошлины на товар, который не производят в данной стране. Как правило, они бывают не очень высокими.

По форме обложения различают адвалорные, специфические и смешанные пошлины. Адвалорные пошлины взимаются в процентах от цены товара (например 15% от цены холодильника), специфические - в виде определенной денежной суммы, взимаемой с объема, веса или штуки товара (например 15 долл. с каждой тонны металла). В варианте смешанных пошлин товар одновременно может облагаться и адвалорной, и специфической пошлинами.

Как правило, таможенный тариф устанавливается на национальном уровне, но он может быть единым и для стран, объединившихся в торгово-экономическую группировку. Например, страны, входящие в ЕЭС, имеют единую таможенную территорию с единым внешним таможенным тарифом. Таможенные тарифы включают в себя обычно три вида пошлин: максимальные, минимальные и преференциальные (льготные). Первые обычно используются в торговле со странами, с которыми нет торговых соглашений; вторые - в тех случаях, когда существуют торговые договоры при соглашении о введении режима наибольшего благоприятствования. Третьи обычно используются при импорте товаров из развивающихся стран. В рамках ООН (ЮНКТАД) действует общая система преференций, куда входят преференциальные пошлины развитых стран для товаров развивающихся стран.

В послевоенный период внешнеторговые отношения стран регулировались, главным образом, путем взаимного уменьшения таможенных пошлин. Это направление представлялось главным в регулировании международной торговли. В результате за прошедший период удалось снизить уровень таможен-

ного обложения более чем на 3/4. В настоящее время средний уровень ставок тарифов развитых стран около 6%, развивающихся - 30-40%, при этом на отдельные товары пошлины могут колебаться в значительно более широких пределах. Так, наиболее высокими они являются почти во всех странах в таких жестко защищаемых от импорта секторах внутреннего рынка, как рынки сельскохозяйственной и продовольственной продукции.

- **Нетарифные ограничения**

Как угрозу либерализации торговли оценивают и нетарифные барьеры. К нетарифным барьерам относятся разнообразные (насчитывают свыше 2000 различных видов) экономические, политические и административные методы прямого или косвенного ограничения внешнеэкономической деятельности. Среди них наибольшее распространение имеет квотирование (контингентирование), т.е. установление определенных квот на экспорт (импорт) отдельных товаров или товарных групп. В рамках установленных квот экспорт и импорт осуществляется по лицензиям, которые выдают уполномоченные органы. Как правило, квотируется импорт товаров и квота выполняет роль, подобную протекционистской пошлины, т.е. способствует снижению конкуренции на внутреннем рынке.

К нетарифным методам, т.е. разнообразным барьером нетаможенного характера, можно отнести также государственную монополию как исключительное право государства на осуществление определенных видов внешнеэкономической деятельности, национальные налоговые системы, национальные стандарты, требования о соблюдении сертификатов качества, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм и проч.

Государственное воздействие распространяется и на регулирование ввоза и вывоза капитала. Государство, с одной стороны, должно обеспечить благоприятный инвестиционный климат с гарантией от национализации иностранной собственности, с другой - защитить собственные интересы, например, через установление максимальной доли иностранного капитала в совместных предприятиях, перечни отраслей, доступных для иностранных инвесторов, участие национальных кадров в управлении, доступность информации и т.п.

- **Формы стимулирования экспорта**

К особой группе мер, которые использует государство, регулируя отношение страны с мировым хозяйством, относятся так называемый «активный протекционизм», или «различные формы стимулирования экспорта». Среди них можно отметить так называемые «финансовые методы торговой политики», льготное государственное кредитование экспорта (уменьшение ставок и удлинение сроков кредита), государственное страхование экспортных кредитов, прямое субсидирование экспорта и различные налоговые льготы для экспортеров. Используют также различные формы информационного и организационного содействия экспорту продукции национальных предприятий, обеспечение торгово-экономической информацией, развитие транспортной и информационной инфраструктуры, организации ярмарок и выставок и т.п.

К формам стимулирования экспорта примыкает такое направление торговой политики, как демпинг - продажа экспортируемых товаров на каких-либо зарубежных рынках по более дешевым ценам, чем на других (обычно национальных). Хотя от демпинга и выигрывают потребители, но убытки, которые несут производители аналогичных товаров, вынуждают государства проводить антидемпинговые мероприятия против преднамеренного демпинга (например вводить антидемпинговые пошлины). Применение таких мер было санкционировано антидемпинговым законодательством, подписанным большинством стран-членов ГАТТ в 1967 г.

Антидемпинговые меры достаточно широко используются как средство защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. К российским товарам антидемпинговые процедуры применялись и в период государственной монополии внешней торговли (до 1988 г.), но особенно широко в период, который в литературе иногда называют периодом «анархии внешней торговли» (1988-1992 гг.), когда существование госпоставок и контролируемых цен при ликвидации государственной монополии на внешнюю торговлю привело к массовой бесконтрольной распродаже на западных рынках товаров по ценам, как правило, значительно ниже рыночных. В этот период было введено много антидемпинговых санкций против российских товаров. Большинство из них продолжает действовать и в настоящее время. С 1992 г., когда внутренние цены в России значительно приблизились к мировым, желающих реализовывать российские товары по демпинговым ценам стало значительно меньше.

§ 3. Платежный баланс страны

Экономические связи данной страны с другими государствами находят свое обобщающее выражение в платежном балансе страны. Платежный баланс служит источником информации, раскрывающей особенности участия страны в международном обмене товарами, услугами и капиталом. Он нужен для того, чтобы была возможность постоянно наблюдать и оценивать объем и качество участия страны в мирохозяйственных связях. Не случайно проблемы платежного баланса, активного или пассивного сальдо торгового баланса вызывают активный общественный интерес и сказываются на принятии политических решений.

В платежном балансе государства приводится систематизированный перечень всех операций с денежными средствами, которые опосредуют внешнеэкономические связи. В нем отражаются не индивидуальные, а суммарные сделки между данной страной и другими государствами и подводятся итоги внешнеэкономической деятельности страны. На его основе можно проводить анализ этой деятельности, давать оценку валютно-финансовому положению страны, определять, «по средствам» ли живет та или иная страна с точки зрения ее внешнеэкономических связей.

В условиях плановой экономики документом, обобщающим внешнеэкономические связи СССР, был сводный валютный план. Отчеты по выполнению этого плана фактически и выполняли роль платежного баланса страны. Валютный план был закрытым документом. В условиях перехода России к рыночной экономике осуществляется перевод ведения бухгалтерского учета по международным операциям в соответствии с принятым и в мире стандартами и правилами. С 1992 г. платежный баланс России публикуется в открытой печати.

Следует отметить, что платежный баланс отражает фактическое состояние платежей. Наряду с ним, составляется расчетный баланс, где отражают не только фактические платежи, но и не оплачиваемые в настоящий момент требования и обязательства данной страны, независимо от сроков наступления платежей.

- **Структура платежного баланса**

Учет платежей по всем внешнеэкономическим операциям осуществляется в течение определенного периода (месяц, квартал, год). Он ведется в платежном балансе по принципу

двойной бухгалтерии. Денежные средства, поступающие в страну, скажем, за счет экспорта, приходуются в кредитовых статьях баланса (со знаком +), покидающие страну, допустим, использованные на импорт иностранных товаров, - в дебетовых (со знаком -) статьях баланса.

Разность между суммарными итогами кредитовых и дебетовых статей есть сальдо платежного баланса. Эта разность может быть положительной, если поступления превышают платежи, и отрицательной – в противоположном варианте. В последнем случае страна имеет дефицит платежного баланса.

В России, как и в большинстве стран мира, статьи баланса группируются по примерной схеме, рекомендованной МВФ.

Платежный баланс состоит из трех больших разделов (табл.). Это - счет или баланс текущих операций, счет или ба-

Таблица

Платежный баланс

Раздел	Показатели	Кредит	Дебит	Сальдо
		Экспорт	Импорт	
I. Баланс текущих операций	1. Торговый баланс 2. Баланс услуг 3. Процентные платежи, прибыли и дивиденды 4. Трансферные платежи			
II. Баланс движения	1. Прямые инвестиции 2. Портфельные инвестиции 3. Прочие инвестиции, долгосрочные 4. Прочие инвестиции, краткосрочные			
Чистые ошибки и пропуски	1. Ошибки 2. Пропуски			
III. Баланс резервных активов	1. Золото 2. Специальные права заимствования (СДР) 3. Резервная позиция МВФ 4. Прочие валютные активы			

ланс операций с капиталом и раздел, отражающий расчеты по официальным международным резервам. Данное деление как бы отражает тот факт, что основные каналы мирохозяйственных связей - это обмен товарами и услугами и движение финансовых средств. В свою очередь, данные разделы включают в себя подразделы и отдельные статьи.

- **Баланс текущих операций**

Первый раздел - баланс текущих операций - фиксирует процесс обмена товарами и услугами, а также односторонние разовые платежи. Начинается баланс с подведения итогов по внешней торговле - экспорт и импорт товаров. Часть платежного баланса, отражающая экспорт и импорт товаров, называется «торговым балансом страны». Торговый баланс - наиболее часто публикуемая часть платежного баланса, поскольку информацию о товарных потоках, пересекающих границу государства в ту или иную сторону, несложно собрать.

Экспорт товаров минус импорт товаров дает сальдо торгового баланса. Оно будет считаться положительным, или активным, если экспорт превышает импорт, и пассивным, или дефицитным, - в противоположном случае.

Само по себе активное или пассивное сальдо торгового баланса не может служить основанием для окончательных выводов о состоянии внешней торговли страны. Разумеется, если экспорт сокращается вследствие падения спроса на товары данной страны в других странах, это плохой признак. Но если отрицательное сальдо торгового баланса возникает, допустим, в случае увеличения импорта инвестиционных товаров и роста в результате этого внутреннего производства, то в этом случае отрицательное сальдо не может служить основанием для негативных оценок состояния экономики. Иначе говоря, актив или дефицит платежного баланса и различных его разделов можно оценивать только на основе анализа обстоятельств, к ним приводящих.

Так, положительное сальдо торгового баланса России, которое она имеет в течение ряда последних лет, не может служить основанием для оптимистической оценки ситуации. Активное сальдо действительно сложилось за счет увеличения экспорта и уменьшения импорта. Ведущее место в структуре экспорта занимают топливно-энергетические товары - более 50%. Идет процесс постоянного увеличения объема экспорта продукции топливно-энергетического комплекса, при одновре-

менном снижении средних экспортных цен на данную продукцию. Аналогична ситуация с природным газом, металлами, драгоценными камнями.

Кроме торговли товарами, в первом разделе платежного баланса отражается торговля услугами. То есть наряду с как бы видимыми товарными статьями отражаются и «невидимые» статьи.

Причем последние, в силу роста доли услуг в мировом товарообороте, приобретают все более важное значение. Доходы и расходы, проходящие по статье «Услуги», связаны с туризмом, работой телерадиокоммуникаций, содержанием военных баз, иностранных представительств, частными некоммерческими операциями (переводы родственникам, наследства) и т.п. В разделе отражаются платежи и поступления транспортного, страхового характера и другие неторговые платежи, связанные, допустим, с гуманитарной помощью, которую государство оказывает кому-то или получает от других, безвозмездные субсидии зарубежным странам и прочее.

В данном разделе отражаются процентные платежи, прибыли и дивиденды, получаемые от использования за рубежом национального денежного капитала, а также оплата труда резидентов, работающих за границей.

В сумме итог по торговому балансу, обмену услугами, разовым платежам и прочим неторговым операциям дает итог, или сальдо по текущим счетам, или сальдо баланса текущих операций. В России баланс международных услуг в 1993 г. сложился с отрицательным сальдо (-2,8), преимущественно из-за большого их импорта. Основная доля услуг, которые обусловили этот дефицит, приходилась на туризм, банковские, финансовые услуги и т.п. В последующие годы резко снизился объем импорта.

- **Баланс движения капиталов**

Второй раздел платежного баланса - баланс движения капиталов. Он отражает куплю и продажу активов, предоставление и получение долгосрочных и краткосрочных займов и ссуд. Например, если поступления по экспорту недостаточны для расходов по импорту, рассчитываться приходится за счет займов, которые будут отражены в разделе движения капитала как приток капитала в кредитовых статьях. Средства, предоставленные другим государствам, иностранным предприятиям, будут отражены в дебетовых статьях и оцениваться как отток капитала.

Отток капитала может быть связан с желанием держателей, например, рублей, обменять их на иностранную валюту и поместить последнюю на вклады в зарубежных банках, приобрести акции иностранных компаний или другие ценные бумаги. Предпочтение валют и стран, в которые вкладывается капитал, определяется, в частности, прогнозами колебаний валютных курсов и реальных норм процента. При прочих равных условиях хранить свои активы имеет смысл в тех валютах, обменный курс которых, согласно прогнозам, возрастет, и избегать помещать их в те, обменный курс которых в перспективе будет снижаться.

В России суммарный итог всех операций с капиталом в последние годы был дефицитным. В тот период уменьшился приток государственных кредитов, в том числе по линии МВФ и МБРР. Оставалась острой проблема платежей в счет погашения внешней задолженности. Продолжался рост зарубежных активов российских коммерческих банков. На вывоз капитала влияло и отсутствие результативного валютного и таможенного контроля, что приводило к оттоку капитала из страны по неофициальным каналам.

Связь между балансом текущих операций и балансом движения капиталов можно проиллюстрировать с помощью формулы (19.3), которую мы использовали, когда знакомились с национальным доходом открытой экономики:

$$\text{ВНП} = C + I + G + NX.$$

Мы определили чистый экспорт (NX) как разницу между экспортом и импортом товаров и услуг, т.е. как сальдо счета текущих операций.

Если из обеих частей уравнения вычтем потребление (C) и государственные расходы (G), то левая часть уравнения ($\text{ВНП} - C - G$) есть форма выражения национальных сбережений, или просто сбережения (S). Формула может быть представлена в виде:

$$S = I + NX.$$

Продолжим преобразования и вычтем из обеих частей уравнения инвестиции (I). Получаем:

$$S - I = NX.$$

Разница между внутренними сбережениями и инвестициями - это счет движения капиталов платежного баланса. Если ин-

вестиции превышают внутренние сбережения страны, то инвестиционные проекты финансируются за счет займов на мировых финансовых рынках. Если национальные сбережения превышают инвестиции, то неинвестированные внутри страны средства могут быть использованы для выдачи кредитов другим странам. Такие кредиты могут использоваться целевым назначением для оплаты товаров и услуг данной страны и в других целях.

Иначе говоря, счет движения капитала должен уравнивать текущий счет платежного баланса. Если средства, получаемые из-за границы в обмен на чистый экспорт товаров и услуг, - величина положительная, т.е. мы имеем активное сальдо по текущим операциям, оно уравнивается оттоком капиталов из страны. Если страна имеет дефицит по текущим операциям, то он компенсируется притоком капитала.

На практике суммарный итог первого и второго разделов платежного баланса не уравнивается автоматически. Для достижения равновесия приходится использовать резервные активы Центральных банков и правительственных органов.

- **Расчеты по официальным резервным счетам**

Статьи первого и второго разделов платежного баланса, которые отражают движение средств по текущим операциям и движение капиталов, являются основными статьями платежного баланса. Оставшиеся статьи можно объединить в один, третий раздел. Он отражает расчеты по официальным резервным счетам. В него также входят купля и продажа золота.

Отраженные в данном разделе изменения иностранных активов государства за рубежом и активов иностранных правительств в стране выделяются в особый раздел в силу своего особого назначения. Они, как правило, не связаны с коммерческой деятельностью, а служат средством уравнивания складывающегося сальдо платежного баланса. В них также отражены источники покрытия обязательств страны, например из золотовалютных резервов, кредитов международных финансовых организаций и проч.

Все три раздела платежного баланса в сумме должны составлять ноль. Каждая сделка предполагает платежи в той или иной форме, т.е. все направления использования иностранной валюты должны иметь источники покрытия.

Для целей уравнивания платежного баланса, в частности покрытия его дефицита, в соответствии с интересами национальной экономики может использоваться продажа

золота, привлечение новых кредитов, увеличение (если согласны кредиторы) просроченных платежей по обслуживанию текущего долга и т.п. Все это, как известно, вынуждена активно использовать Россия с целью уравнивания своих внешнеэкономических платежей.

Методами устранения диспропорции платежного баланса могут служить:

- изменение валютного курса;
- валютные интервенции;
- изменения во внутренней денежно-кредитной и фискальной политики.

Сложная ситуация в валютно-финансовой сфере, в которой оказалась в настоящее время Россия, связана, помимо кризиса национального производства, с попыткой быстрого и порой непродуманного перехода во внешнеэкономической сфере от валютной монополии и монополии государства во внешней торговле к экономическим методам регулирования внешнеэкономических связей. Но экономические методы в этой сфере бывают действенны, если в стране есть хорошо отлаженная система тарифного регулирования внешней торговли, действенная система валютного контроля и прочее. Все это России приходится создавать и совершенствовать.

Вопросы для повторения

1. Объясните разницу между сравнительным преимуществом страны в производстве товаров и услуг и абсолютным преимуществом.
2. В чем суть теории сравнительного преимущества? Может ли страна, располагавшая сравнительным преимуществом в производстве каких-либо товаров, потерять его в дальнейшем?
3. Согласны ли Вы с утверждением, что международная торговля приносит выгоды всем странам-участницам этого процесса?
4. Предположим, что страна *A* производит продукт *X* с меньшими издержками, более эффективно, чем страна *B*. При каких условиях есть смысл стране *A* импортировать товар *X* из страны *B*?
5. Допустим, что Вы сторонник свободной торговли. Какие аргументы приведете Вы в доказательство необходимости либерализации торговли в споре с протекционистами?
6. Какими аргументами обосновывается необходимость усиления протекционизма во внешней торговле?
7. Страна повышает пошлины на импортируемые ткани. Каковы последствия изменения тарифа для:
 - а) потребителей этой страны;
 - б) местных производителей ткани;
 - в) иностранных экспортеров.

Глава 20. Теория международной торговли и торговая политика

8. Какие инструменты торговой политики Вам известны?

9. Используя график (рис. 20.3), иллюстрирующий ситуацию на рынке сахара в стране, объясните, к каким последствиям приведет установление импортной квоты.

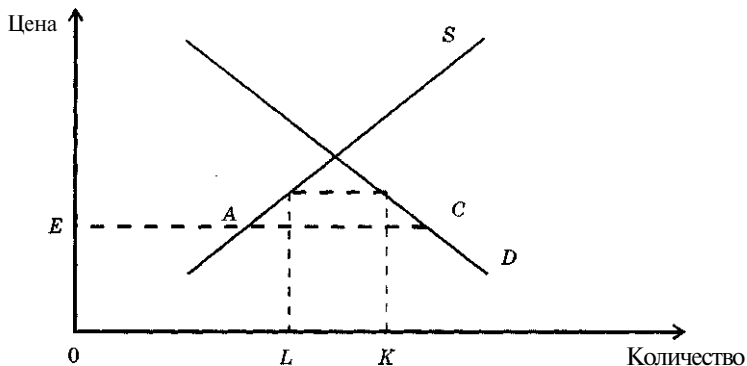


Рис. 20.3. OE — мировая цена на рынке сахара;
 LK — размер импортной квоты

10. Объясните, что такое «платежный баланс» страны и какова его структура.

11. Как связаны между собой текущий счет платежного баланса и счет движения капиталов?

12. Какими методами может быть отрегулирован дефицит платежного баланса?

Примерный план лекции

1. Свободная торговля и протекционизм. Обоснование эффективности свободной торговли А. Смитом и Д. Рикардо. Факторы производства и их влияние на структуру международных торговых потоков.

2. Торговая политика - теория и практика применения. Инструменты регулирования международной торговли. Таможенные пошлины. Нетарифные ограничения. Формы стимулирования экспорта.

3. Международное регулирование внешней торговли. Место и роль Генерального соглашения по тарифам и торговле - Всемирной торговой организации (ГАТТ/ВТО) в регулировании международной торговли. Проблемы присоединения России к ГАТТ/ВТО.

4. Платежный баланс и его структура. Основные статьи платежного баланса, их характеристики и взаимосвязь. Дефицитные и активные торговые балансы. Методы регулирования платежных балансов.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Классическая теория международной торговли и ее современные модификации.
2. Инструменты торговой политики: история их использования, современное состояние, аргументы за и против.
3. Основные статьи платежного баланса страны, их взаимосвязь.

Глава 2 1 . МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНЫЙ КУРС

§ 1. Международное денежное обращение: причины существования, этапы становления

Международные валютные отношения возникли с началом функционирования денег в международном платежном обороте. На протяжении истории менялись формы мировых денег и условия международных расчетов. Одновременно возрастала значимость системы мирового денежного обращения и повышалась степень ее относительной самостоятельности.

В настоящее время на экономическую политику всех без исключения государств большое влияние оказывают процессы, происходящие в сфере международных финансов. Вполне закономерное стремление упорядочить эти процессы привело к формированию международных (региональных) валютных систем и мировой валютной системы.

Наличие последних не упрощает сложных проблем этой сферы, которые во многом обусловлены тем, что международные финансовые отношения возникают между суверенными государствами. Каждая из стран проводит собственную экономическую политику и отстаивает в условиях конкуренции свои интересы. Последние, в свою очередь, зависят от курса национальной денежной единицы и ее роли в международных расчетах.

Валюта (буквально - «цена, стоимость») - это денежная единица страны (например рубль, доллар, фунт стерлингов и т.п.). В узком смысле - это денежные знаки иностранных государств. Каждый национальный рынок имеет собственную национальную валютную систему.

- **Национальная валютная система**

Национальная валютная система есть часть денежной системы страны, в рамках которой формируются и используются валютные ресурсы, осуществляется международный платежный оборот. В ее состав входят следующие элементы:

- национальная валютная единица;
- режим валютного курса;
- условия обратимости валюты;
- система валютного рынка и рынка золота;
- порядок международных расчетов страны;
- состав и система управления золотовалютными резервами страны;
- статус национальных учреждений, регулирующих валютные отношения страны.

Национальные валютные системы формируются на основе национального законодательства с учетом норм международного права. Их особенности определяются условиями и уровнем развития экономики страны, ее внешнеэкономическими связями, задачами социального развития.

- **Мировая валютная система**

На базе национальных валютных систем функционирует мировая валютная система - форма организации международных валютных отношений, сложившаяся на основе развития мирового рынка и закрепленная межгосударственными соглашениями. Ее составными элементами являются:

- основные международные платежные средства (национальные валюты, золото, международные валютные единицы - СДР, евро);
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия обратимости (конвертируемости) валют;
- режим международных валютных рынков и рынков золота;
- статус межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

В условиях рыночной экономики движение денежных средств из страны в страну, обмен и продажа валют осуществляется, прежде всего, через деятельность крупных коммерческих банков. Эти банки располагают сетью филиалов в разных странах или валютными счетами в банках других стран. Проводя через такие банки торговые и иные внешнеэкономические

операции, клиенты имеют возможность вносить средства на счет банка в одной стране и при необходимости переводить эти вклады в другую страну в иной валюте.

Главными экономическими агентами внешнего валютного рынка выступают экспортеры, импортеры, держатели портфелей активов. Наряду с «первичными» субъектами валютного рынка - экспортерами и импортерами, формирующими базисный спрос и предложение валюты, выделяют и «вторичных» - тех участников валютного рынка, которые торгуют непосредственно валютой. Это - коммерческие банки, валютные брокеры и дилеры. Определение «вторичных» весьма условно, поскольку в настоящее время около 90% всех валютных сделок на внешнем валютном рынке не связаны с торговыми операциями. Если дневной оборот валютных бирж мира - 1,5 трл долл., то дневной объем международной торговли меньше 2% от этой величины. Большая часть торговли валютой - это обычная биржевая игра, с целью получения прибыли, где в качестве объекта фигурируют обменные курсы валют. Наиболее крупные центры международного валютного рынка расположены в Лондоне, Токио, Нью-Йорке, Франкфурте-на-Майне, Брюсселе.

Важнейшими субъектами в сфере международного денежного обращения выступают правительственные органы. Денежно-кредитные отношения в мировой экономике затрагивают национальные интересы государств. Закономерно, что в ходе эволюции этих отношений вырабатывались правила и законы, регулирующие эти отношения, приемлемые с точки зрения национальных интересов.

- **Этапы формирования мировой валютной системы**

Формирование мировой валютной системы шло вслед за промышленной революцией и образованием мировой системы хозяйства. Она прошла в своем развитии три этапа, каждому из которых соответствует свой тип организации международных валютных отношений. *Первым этапом* в развитии мировой валютной системы можно считать период от ее возникновения в XIX в. до начала Второй мировой войны. Переход ко *второму этапу* начался с конца 30-х годов. Свое юридическое оформление мировая валютная система этого этапа получила на Бреттон-Вудской конференции (США) в 1944 г. *Третий этап* - это существующая в настоящее время мировая валютная система, которая сформировалась в 70-е годы. Организационно она оформилась после совещания 1976 г. в Кингстоне (Ямайка).

На первых двух этапах своего развития мировая валютная система была основана на золотом стандарте. За национальной валютой законодательно фиксировалось золотое содержание, неизменное в XIX в. и до начала Первой мировой войны. Банки осуществляли размен выпускаемых ими банкнот на золото. Средством уравнивания международных платежей служил свободный ввоз и вывоз золота. Золотой стандарт существовал в форме золотомонетного, когда осуществлялась свободная чеканка золотых монет; золотослиткового, когда чеканка золотых монет была прекращена и золото использовалось лишь для международных расчетов; и золотовалютного (золотодевизного), когда, наряду с золотом, используются в международных расчетах валюты стран с золотым стандартом.

Золотовалютный стандарт был характерен для мировой валютной системы между Первой и Второй мировыми войнами. К началу Второй мировой войны лишь в США сохранился обмен долларов на золотые слитки для официальных органов иностранных государств. После Второй мировой войны до начала 70-х годов в международных валютных отношениях сохранялись отдельные черты золотовалютного стандарта. С прекращением правительством США официальной продажи золотых слитков на доллары золото вслед за внутренним денежным обращением было устранено и из международных валютных расчетов, хотя используется и как резервный актив, служит своего рода страховым фондом.

§ 2. Валютные курсы

Одним из важнейших элементов любой валютной системы является валютный курс, который показывает цену валюты одной страны, выраженную в валюте другой. Существует 3 режима установления валютных курсов:

- на основе золотых паритетов (при золотом стандарте);
- система фиксированных курсов валют;
- система плавающих курсов валют, колеблющихся в зависимости от спроса и предложения.

• Золотой стандарт

Золотой стандарт имел своим следствием твердый курс валюты. Он основывался на соотношении золотого содержания денежных единиц, т.е. на золотом паритете (лат. *parity* -

равенство). Так, если золотое содержание английского фунта стерлингов составляло 1/4 унции золота (1 тройская унция равна 31,1 г), а доллара США - 1/20, то их валютный курс составлял 1:5, т.е. 1 фунт стерлингов равен 5 долларам. Золотое содержание рубля до октября 1917 г. равнялось 0,774232 г.

Таким образом, валюты, привязанные к золоту, а содержание золота в валютах не менялось до 1914 г., соотносились друг с другом по твердому валютному курсу. Отклонение валютного курса от паритета было очень незначительным в пределах так называемых «золотых точек», определяемых расходами по транспортировке золота за границу.

Золотой стандарт, по сути, выступал автоматическим регулятором мирового рынка. Обязанность государственных банков обменивать бумажные деньги на соответствующее количество золота не позволяла бесконтрольно увеличивать масштабы денежного обращения и стимулировать инфляцию. Однако экономические и политические причины, в частности Первая мировая война, сделали невозможным ее поддержание. После Первой мировой войны многие государства делали попытки ввести золотой стандарт. Так, Англия ввела в 1925 г. обмен валюты на золото и, став неплатежеспособной, в 1931 г. отменила его. После экономического кризиса 30-х годов практически все развитые страны отошли от золотого стандарта.

В 30-х годах международная валютная система распалась на ряд блоков (стерлинговый, долларový, блок франка и т.п.). Во время Второй мировой войны международные расчеты носили в основном клиринговый характер. При двухстороннем клиринге две стороны договариваются о взаимном погашении расходов за товары и услуги. При многостороннем клиринге актив одной страны по отношению к другой может быть использован для погашения пассива по отношению к третьей. В большинстве стран в этот период были введены валютные ограничения.

- **Бреттон-Вудская система и фиксированные курсы валют**

После окончания Второй мировой войны была предпринята попытка преодолеть ошибки предвоенного периода, найти взаимоприемлемые решения по регулированию валютной сферы. На состоявшейся в 1944 г. в г. Бреттон-Вудсе (США) конференции были приняты международные соглашения, которые легли в основание системы валютных отношений, получившей название «бреттон-вудской».

Данная система не имела резкого отличия от фиксации курса валют в условиях золотого стандарта. В основе ее лежал золотовалютный стандарт, где в качестве резервов выступали золото и доллары. Страны, подписавшие соглашение, зафиксировали курсы своих валют в долларах или в золоте. Доллар был увязан с золотом (35 долл. за 1 унцию золота) и признавался основной резервной и расчетной валютой.

Страны-члены Международного валютного фонда (МВФ), который был создан на этой конференции вместе с Международным банком реконструкции и развития (МБРР), обязывались поддерживать курсы своих валют на уровне фиксированных паритетов, регулируя отклонения через валютную интервенцию, куплю-продажу иностранной валюты, в основном доллара. США взяли на себя обязательства по размеру бумажного доллара на золото по фиксированному содержанию для центральных банков других стран.

Бреттон-Вудская система была призвана компенсировать отсутствие свободного обмена валют на золото. Она усиливала степень воздействия регулирующего начала в стихийно-рыночном характере международных расчетов. Однако предусмотренная в ней система коллективной защиты фиксированных паритетов могла существовать, пока доллар, будучи резервной мировой валютой, был столь же устойчивым обеспечением, как и золото. Коллективная защита стабильности валютных курсов при неустойчивости доллара повышала уязвимость национальных экономик от независимых от них факторов. После официального прекращения обмена доллара на золото (1971 г.) фиксированные курсы валют уступили место плавающим. Эти изменения в международной валютной системе были юридически закреплены в соглашении, подписанном в 1976 г. в Кинстоне (Ямайка), отражены в пересмотренном уставе МВФ.

- **Плавающие курсы валют**

В условиях плавающих курсов валютный курс, как и всякая другая цена, определяется рыночными силами спроса и предложения. Значительные колебания под воздействием спроса и предложения характерны для валютных курсов как сильных, так и слабых валют. Проиллюстрировать установление равновесного валютного курса можно с помощью известной модели (рис. 21.1), отражающей взаимодействие спроса и предложения на валютном рынке.

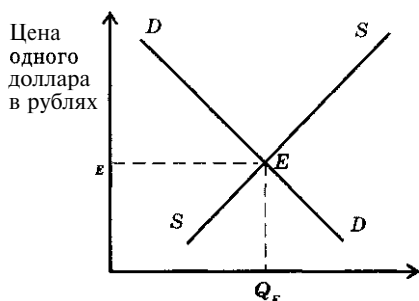


Рис. 21.1. Спрос и предложение иностранной валюты

Размер спроса на иностранную валюту определяется потребностями страны в импорте товаров и услуг, расходами туристов, разного рода платежами, которые обязана производить страна и т.п. Размеры предложения валюты будут определяться объемами экспорта страны, займами, которые страна получает, и т.п.

При системе свободно плавающих курсов Центральный банк не вмешивается в деятельность валютного рынка и равновесный курс устанавливается под влиянием рыночных сил.

Так, если сокращается потребление отечественных товаров и увеличивается импортных, то происходит рост спроса на валюту, что может вести к ее обесценению. Рост экспорта национальных товаров может вести к росту предложения валюты и ее удорожанию.

Среди факторов, непосредственно влияющих на динамику курса валют, можно назвать такие, как национальный доход и уровень издержек производства; реальная покупательная способность денег и уровень инфляции в стране; состояние платежного баланса, влияющего на спрос и предложение валюты; уровень процентных ставок в стране; доверие к валюте на мировом рынке и т.п.

- **Котировка валют**

Установившиеся обменные курсы, или котировку валют, систематически публикуют периодические издания, специализирующиеся на освещении экономических проблем. При этом могут даваться сведения о прямой и обратной котировке. При прямой котировке единица иностранной валюты выражается в национальной. Например, курс американского доллара составляет 28 руб. В случае обратной котировки выражают единицу национальной валюты в иностранной. В нашем примере 1 руб. = 0,0357 долл.

В рыночных валютных котировках также могут указываться курс покупателя и курс продавца, курсы по сделкам с разными условиями и сроками. Разница между курсом покупате-

ля и курсом продавца («спрэд» или «маржа») дает доход банку. С точки зрения сроков и условий сделки, различают курс по кассовым сделкам (курс слот или курс телеграфного перевода) и курс на срок по так называемым «форвардным операциям». Форвардные операции, осуществляемые на фьючерсных (срочных) рынках, - это сделки на оцределенный период. Поскольку в течение этого периода могут происходить колебания валютных курсов, форвардный курс призван покрывать валютный риск. В силу этого он отличается от курсов валют с немедленной поставкой.

- **Паритет покупательной способности**

Часто для объяснения колебаний валютных курсов используют теорию паритета покупательной способности. Согласно этой теории, для определения курсовых соотношений требуется сопоставить цены условной «корзины» потребительских товаров двух стран. Так, если в России такая корзина стоит, скажем, 5000 руб., а в США - 100 долл., то, поделив 5000 на 100, мы получим цену 1 долл., равную 50 руб. Если в России удвоят цены на товары, допустим, вследствие увеличения денежной массы в обращении, а в США все останется неизменным, то при прочих равных условиях обменный курс доллара к рублю удвоится.

Данную зависимость можно выразить следующим образом:

$$P = r \cdot P. \text{ или } r = P / P.,$$

где P и $P.$ - уровни цен в нашей стране и иностранном государстве; r - валютный курс, или цена иностранной валюты, скажем, доллара в рублях.

Иначе говоря, если обменные курсы корректируются относительно паритета покупательной способности, то перевод (конвертация) денежных средств из одной валюты в другую не должен вызывать изменений в покупательной способности этих средств.

Понятно, что определение с помощью этой теории равновесного обменного валютного курса может быть только приближительным. Существует множество причин, вызывающих колебания валютных курсов, не существует и единого способа определения потребительской «корзины». Структуры товаров и услуг, образующих потребительскую «корзину», в разных странах достаточно отличаются друг от друга. Их сравнение весьма условно. С другой стороны, сторонники теории ПСС

справедливо утверждают, что она подтверждается в долгосрочном плане. К тому же расчеты реального паритета стали неотъемлемой частью макроэкономического анализа.

§ 3. Колебания валютного курса и инструменты его регулирования

Динамика курса рубля и адекватные этому изменения цен на товары и услуги сделали очевидным даже для далеких от экономики людей влияние курса национальной валюты на экономическую ситуацию в стране. Но если в России с тревогой следят за продолжающимся падением курса рубля, то в Японии воспринимают как катастрофу рост курса иены, который, по мнению специалистов, выносит приговор японскому экспорту. Чего же следует опасаться - падения или роста курса национальной валюты? Каково действительное влияние подобных колебаний на национальную экономику?

- **Влияние изменения курсов валют на различных субъектов рынка**

Изменения курса национальной валюты по-разному сказываются на различных субъектах рынка. Совершенно справедлива негативная реакция российских потребителей на удорожание импортных товаров, на которые в числе других причин влияет падение курса рубля, что особенно ярко проявилось в постдефолтной девальвации рубля. Эту ситуацию усугубляют инфляционные процессы, нехватка товаров национального производства. Но даже в условиях насыщенного рынка в развитых странах понижение курса национальной валюты ведет к удорожанию импортных товаров, делает их менее доступными покупателю, сокращает возможность выбора и понижает в конечном счете уровень потребления населения. Соответственно, если ситуация складывается противоположным образом, т.е. курс национальной валюты повышается, потребителям это идет на пользу. Эту зависимость отражает кривая расходов на импорт M на рис. 21.2. График строится для заданных уровней цен в обеих странах.

Неоднозначно сказываются колебания курса валют на производителях. Негативные последствия повышения курса валюты испытывают на себе прежде всего отрасли, ориентированные на экспорт. Удорожание национальной валюты повышает цену на экспортируемый товар, как следствие, сокращаются

Глава 21. Международная валютная система и валютный курс

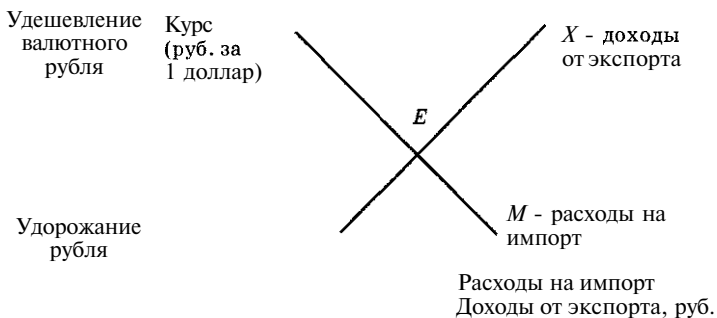


Рис. 21.2. Влияние изменения курса валюты на расходы на импорт

объемы продаж, что нередко ведет к сокращению производства. Так, уже упомянутый рост курса йены для страны, чье экономическое процветание во многом определяется экспортными преимуществами, может иметь весьма тяжелые последствия. Для автомобильной корпорации «Тойота», например, падение курса доллара всего на одну иену оборачивается финансовыми потерями, определяемыми цифрой 6 миллиардов иен. А в целом, по подсчетам специалистов, при росте курса иены убытки несут не менее 70% японских корпораций и фирм. Данную зависимость отражает кривая доходов от экспорта X на рис. 21.2.

Однако в ситуации с повышающимся курсом национальной валюты есть производители, которые выигрывают от нее. Это те, чье производство основано на импортируемом сырье, материалах, оборудовании. Удешевление импортных составляющих сокращает производственные издержки, укрепляет позиции этих предприятий на рынке. В случае понижения курса валюты обстоятельства складываются для них противоположным образом: происходит рост издержек, как следствие, падение прибыльности или убыточность производства, далее - сокращение его объемов или закрытие. Есть отрасли, слабо реагирующие на колебания валютных курсов. Это те, чье производство замкнуто на внутренний рынок, не связано ни с экспортом, ни с импортом.

Понятно, что, к каким бы последствиям для различных субъектов рынка не приводили колебания валютных курсов, наиболее оптимальной ситуацией, уже в силу своей предсказуемости, был бы стабильный курс национальной валюты как важное условие успешной экономической деятельности.

- Макроэкономические последствия колебаний валютного курса

Для выяснения макроэкономических последствий колебания валютных курсов напомним, что экспорт и импорт можно рассматривать как составляющие совокупных расходов. Экспорт, подобно инвестициям и потреблению, дает импульс росту национального производства, дохода и занятости. Увеличение экспорта — это увеличение реально покупаемых товаров, произведенных национальной промышленностью, т.е. увеличение совокупного спроса. Соответственно увеличение импорта — это увеличение потребления товаров, произведенных за рубежом и уменьшение совокупного спроса на отечественные товары.

Отсюда можно сделать выводы о влиянии колебания курсов валют на совокупный спрос. Повышение курса валюты ухудшает ситуацию для экспортеров и улучшает для импортеров, т.е. оба фактора, с точки зрения совокупного спроса, действуют в одном направлении — в сторону его уменьшения. Понижение курса валюты, способствуя увеличению экспорта и уменьшению импорта, может содействовать росту совокупного спроса, т.е. того объема национального производства, который может быть приобретен при прочих равных условиях. И вновь пример — постдефолтные процессы в России. Девальвация рубля «защитила» от импорта внутренний рынок, т.е. привела к повышению «ценовой конкурентоспособности» национальных производителей. Далее рост совокупного спроса, который обеспечил на время действия эффекта девальвации экономический рост.

Что касается воздействия валютного курса на совокупное предложение, т.е. того объема производства, который может быть произведен, то здесь ситуация складывается противоположным образом. Вспомним, что понижение курса валюты вызывает рост цен на импортные сырье, материалы, оборудование. Это вызывает рост издержек производства, а результатом может быть сокращение его объемов. Резкое падение валютного курса может привести экономику в состояние так называемого «шока предложения», т.е. вести к сокращению реального объема производства при одновременном росте цен. В нормальной экономической ситуации негативное влияние понижения курса валюты на совокупное предложение нейтрализуется возрастанием чистого экспорта. Однако, если в силу определенных причин роста экспорта не происходит, влияние шока предложения на экономическую систему, вследствие резкого падения валютного курса, может быть значительным.

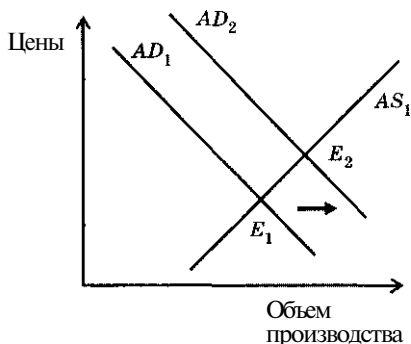


Рис. 21.3. Изменения совокупного спроса и совокупного предложения под влиянием понижения курса национальной валюты

Нарис. 21.3 дана графическая интерпретация влияния на краткосрочных интервалах уменьшения курса валюты на макроэкономическое равновесие в типичной экономической ситуации.

На графике исходному уровню совокупного спроса и совокупного предложения соответствует равновесный объем производства и уровень цен в точке E . Понижение курса валюты, **повышая** экспортные возможности страны, увеличивает совокупный спрос,

что характеризуется на графике сдвигом кривой AD_1 в новое положение AD_2 . На нашем графике новый уровень равновесия характеризуется повышением цен и увеличением объема производства. В данном конкретном случае понижение курса валюты оказывает стимулирующее воздействие на экономику страны.

- **Государственное регулирование валютного курса**

Поскольку изменения валютного курса имеют столь ощутимые последствия для экономики, закономерно, что он является важным объектом регулирования как внутри государства, так и в межгосударственных отношениях. Среди действий правительства, влияющих на валютный курс, можно выделить меры прямого и косвенного регулирования. К последним в условиях открытой экономики относится почти весь арсенал денежно-кредитной и финансовой политики. На курс национальной валюты влияет количество денег, находящихся в обращении, реальные нормы процента, темпы инфляции и т.п.

Государство может использовать меры прямого воздействия. Среди них можно отметить дисконтную политику (дисконт - процент, взимаемый банком) и валютные интервенции.

Методы регулирования валютного курса могут быть направлены как на девальвацию - снижение курса валюты, так и на ревальвацию - повышение курса валюты. Это зависит от экономической ситуации в стране и цели, которую на данный момент ставит перед собой правительство. Оно может попытаться

увеличить совокупный спрос за счет экспортных возможностей, опираясь на девальвацию валюты, или ограничить его с помощью ревальвации.

Можно отметить, что до отмены золотого стандарта девальвация сопровождалась соответствующим официальным снижением золотого содержания валют, а ревальвация - наоборот. В настоящее время они являются инструментами, на время устраняющими «курсовые перекосы», приводящими в соответствие официальный курс валют с действительным. Темпы инфляции и другие причины вновь вызывают отклонение, а следовательно, необходимость новой девальвации или ревальвации.

Подобные процессы в условиях плавающих курсов валют происходят на рынке постоянно. Иначе говоря, официальный курс фиксирует курс валюты, сложившийся под влиянием рыночных сил. Пытаясь активно корректировать курс валюты, государство целенаправленно воздействует на те рыночные силы, под влиянием которых он складывается.

Проводя валютную интервенцию, Центральные банки стран продают или покупают валюту своей страны на внешних валютных рынках. Для осуществления девальвации курса валюты необходимо увеличивать предложение на валютных рынках валюты своей страны. Это можно сделать и за счет дополнительной эмиссии денег. Если валютная интервенция направлена на ревальвацию, т.е. на повышение обменного курса национальной валюты, Центральный банк должен скупать на валютных рынках собственную валюту в обмен на имеющуюся у него иностранную. Для проведения подобных операций необходимы валютные резервы.

Обычно при казначействах создаются специальные стабилизационные фонды. Такие фонды были созданы в Англии в 1932 г., в США - в 1934 г., во Франции - в 1936 г., а затем и в ряде других стран. При необходимости используют на эти цели и займы, например в МВФ. Так, при вступлении России в МВФ из обещанного ей кредита в 24 млрд. долл. на создание стабилизационного валютного фонда предназначалось 6 млрд долл. Поскольку валютные резервы - величина ограниченная, существует проблема выбора активов, в которых он должен быть представлен. Так, Англия в 1999 г. перевела часть своих резервов из золота в валюту. России, с целью преодоления излишней «долларизации» экономики, можно было бы сформировать часть резервов в «евро», стимулируя его обращение на российских рынках.

Как и для всех форм мировых экономических отношений, для валютного регулирования характерно маневрирование в рамках протекционизма и либерализма. К числу протекционистских мер можно отнести такую форму прямого вмешательства государства в валютную сферу, как валютные ограничения. При их использовании государство осуществляет контроль над операциями с золотом и валютой. Могут ограничиваться переводы за границу и вывоз, а иногда и ввоз капитала. С объемом и методами применяемых государством валютных ограничений напрямую связано такое важное понятие, как конвертируемость валюты.

❑ Конвертируемость валют, ее значение

Режим конвертируемости (обратимости) национальных валют является одним из важнейших факторов, определяющих условия включения национальной экономики в мировую, возможности использования преимуществ международного разделения труда, миграции капиталов. С точки зрения режима обратимости различают свободно-конвертируемую валюту (СКВ), частично конвертируемую и неконвертируемую. СКВ обладает, как правило, полной внешней и внутренней обратимостью. Сфера ее обмена распространяется на все без исключения категории владельцев денежных средств и все виды внешнеэкономических операций. Она может беспрепятственно обмениваться на любую другую иностранную валюту, в том числе на частично конвертируемую и неконвертируемую. В настоящее время к числу СКВ относятся доллары США и Канады, фунт стерлингов, марка ФРГ, японская иена, швейцарский франк. Свободно конвертируемые валюты опосредствуют международные расчеты, т.е. выполняют функции мировых денег.

Большинство стран, в том числе такие, как Франция и Италия, имеют ограничения по внешнеэкономическим операциям с их валютой, т.е. эти валюты являются частично обратимыми. В условиях частичной конвертируемости обратимость распространяется только на определенные категории ее владельцев и на отдельные виды внешнеэкономических сделок, отечественная валюта обменивается лишь на некоторые иностранные валюты и не по всем видам международного платежного оборота.

К неконвертируемым относятся валюты стран, применяющих жесткие запреты и ограничения по ввозу и вывозу, обмену, продажам и покупкам национальной и иностранной валюты.

К неконвертируемым относятся валюты большинства развивающихся стран.

Неконвертируемый статус советского рубля соответствовал условиям централизованно управляемой, плановой экономики с ее государственной валютной монополией, плановым распределением и использованием валютных средств. Рыночный тип экономики, основанный на свободном волеизъявлении всех владельцев денежных средств, требует конвертируемости национальной валюты. Однако конвертируемость не есть чисто техническая категория, определяющая возможности обмена валюты. Она отражает специфику системы экономических отношений, возникающих между национальным и мировым хозяйством.

Для условий слаборазвитой или находящейся в кризисе национальной экономики последствиями введения конвертируемости реально могут стать расстройство внутреннего денежного обращения, усиление товарного дефицита и инфляции, рост ажиотажного спроса на иностранную валюту и рост внешней задолженности, подрыв позиций отечественных производителей, социальное расслоение, напряженность и т.д.

Не менее значительно мог бы выглядеть перечень выгод от устранения валютных ограничений. Но в данном случае важно подчеркнуть, что коль скоро Россия ориентирована в своем движении на интеграцию в мировую экономику, переход к конвертируемости рубля был неизбежен. Очевидно, что получение страной выгод от конвертируемости рубля предполагает продолжение работы, как минимум, на двух направлениях. Одно из них предполагает реформирование непосредственно сферы валютных отношений, совершенствование валютного регулирования в стране и во внешнеэкономической деятельности. Второе связано со всем комплексом общеэкономических условий и прежде всего созданием современной структуры экономики, достижением такого уровня производства, при котором производимые товары стали бы конкурентоспособными на мировом рынке.

§ 4. Межгосударственные структуры в валютно-финансовой сфере

Для международных валютных отношений современного этапа характерно сочетание нестабильности, высокой степени неопределенности процессов и одновременно углубление координации экономической политики государств в этой области.

Координация действий в валютно-финансовой сфере происходит как на уровне правительств, так и в рамках межгосударственных валютно-финансовых организаций. Наиболее значимую роль в сфере валютного регулирования играют ежегодные экономические совещания «семерки» ведущих стран Запада, Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международная ассоциация развития (МФК) и др.

- **Международный валютный фонд**

Важнейшее место в системе институциональных структур регулирования международных валютных отношений принадлежит МВФ, который согласно своему уставу регулирует валютные курсы и платежные балансы стран-членов, контролирует систему многосторонних платежей и внешнюю задолженность развивающихся стран, предоставляет кредиты странам-членам для решения их валютно-финансовых проблем.

В период существования фиксированных валютных курсов деятельность МВФ была направлена на поддержание валютных паритетов, предотвращение неоправданного манипулирования валютными курсами. С переходом к плавающим курсам валют был пересмотрен устав МВФ (1978 г.), и хотя необходимость поддержания паритетов отпала, сфера деятельности МВФ отнюдь не сократилась. Так, было предусмотрено усиление контрольных функций МВФ как основы межгосударственного валютного регулирования, расширение инструментариев воздействия на несбалансированные международные расчеты и «необоснованные» курсовые соотношения.

Важным направлением деятельности МВФ является кредитование стран для урегулирования платежных балансов и внешней задолженности. Следует отметить, что МВФ связывает предоставление кредитов странам-членам с условием проведения теми определенных изменений в экономической политике. Такие изменения в виде программ финансово-экономической стабилизации сроком от 1 года до 3 лет согласовываются с фондом и рассматриваются как своего рода международное свидетельство платежеспособности страны. Кредитные ресурсы предоставляются стране в зависимости от хода выполнения такой программы. Такие программы являются условием получения кредитов для стран Восточной Европы и России.

С 1970 г. МВФ выпускает международные платежные и резервные средства - специальные права заимствования (СДР). СДР не существует в виде наличных знаков, а существует только в виде кредитных записей на специальных счетах в МВФ и используется в расчетах между Центральными банками стран-членов фонда. Стоимость СДР рассчитывается на основе так называемой «валютной корзины». При создании СДР ими предполагалось постепенно вытеснить «долларовый стандарт» из международных расчетов. Однако данная цель не достигнута. Доля СДР в международных ликвидных резервах крайне мала - меньше 2%.

- **Европейская валютная интеграция**

Нестабильность мировой валютной системы приводит к попыткам согласования валютного регулирования на региональных уровнях. Так, в 1979 г. государствами, входящими в Европейское экономическое сообщество, с целью стабилизации валютных курсов была создана Европейская валютная система (ЕВС) и европейская валютная единица ЭКЮ, получившая определенный статус в платежных операциях между фирмами в рамках «Общего рынка».

Успех ЕВС стимулировал переход с начала 90-х годов к новому этапу интеграции - созданию экономического и валютного союза (ЭВС).

В сфере валютных отношений создание ЭВС предполагает:

- полную интеграцию финансовых рынков;
- полную либерализацию движения капиталов;
- полную конвертируемость всех валют и в конечном итоге замену национальных валют единой валютой.

С 1 января 1999 г. 11 стран Европейского союза начали вводить единую валюту - «евро». В течение первых 3-х лет она будет существовать в безналичной форме, затем в обращении появятся соответствующие банкноты, и денежные единицы таких стран, как Германия, Франция, Италия, Голландия, Бельгия, Люксембург, Испания, Португалия, Ирландия, Австрия и Финляндия отойдут в историю. Анализируя данное событие, его оценку обычно дают с двух сторон. Одна - это перспектива осознания корпоративного «евро-интереса» перечисленными странами и возможностей их координированных действий, а затем и функционирования как единого хозяйственного комплекса. Другой важный момент связан с возможным изменением роли доллара в мировом хозяйственном обороте.

Как уже отмечалось, современный мировой денежный порядок построен на доминирующей роли доллара США на международной арене. Именно в американской валюте формируются в настоящее время до 60% валютных резервов государств, до 70% мировой торговли, до 80% операций на валютных рынках. Появление «евро» рано или поздно приведет к переоценке доллара. Предполагаемая борьба между двумя валютами коснется и интересов России. Теоретически Россия может выиграть от борьбы «доллар-евро». Однако практическая реализация такой возможности зависит и от того, насколько разумную политику будет проводить ЦБ России.

- **Мировой банк**

Наряду с МВФ, в регулировании международных валютно-финансовых отношений важную роль играет другое учреждение из семьи Бреттон-Вудских институтов - Международный банк реконструкции и развития (МБРР), который вместе с двумя своими филиалами: Международной финансовой корпорацией (МФК) и Международной ассоциацией развития (МАР) - входит в структуру Мирового банка.

Членами МБРР могут быть страны-члены МВФ. Основная часть займов МБРР - это долгосрочные кредиты, направленные на реализацию проектов и программ, способствующих структурной перестройке стран-заемщиков. В разработке таких программ принимает участие мощный аппарат МБРР, состоящий из специалистов - исследователей и практиков. МБРР стал, по сути, центром выработки стратегии развития для развивающихся стран, что придает ему особую значимость для стран восточноевропейского региона и России.

Специфика филиалов МБРР - МАР и МФК - заключается в том, что МФК финансирует прежде всего частный сектор в развивающихся странах, МАР предоставляет льготные, зачастую беспроцентные кредиты наименее развитым странам.

- **Организация экономического сотрудничества и развития**

Среди межправительственных организаций, активно сотрудничающих в валютно-финансовой сфере, следует отметить Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В нее входят все промышленно развитые страны. ОЭСР призвана выявлять тенденции в экономическом развитии стран-членов, влияние внутренних действий в сфере экономики на платежные балансы других стран. В рамках ОЭСР, на

основе вырабатываемых ею весьма авторитетных в мире прогнозов, даются рекомендации по проведению макроэкономической политики, способствующей взаимному приспособлению национальных экономик с учетом тенденций развития мирового хозяйства.

- **Банк международных расчетов**

Важное место в международной валютно-финансовой сфере занимает Банк международных расчетов (БМР), расположенный в Базеле (Швейцария). Не будучи международной финансовой организацией, чей устав предусматривал бы правила членства и выполняемые функции, он играет ведущую роль в международном регулировании банковской деятельности. БМР объединяет центральные банки практически всех европейских государств, Канады, Австралии, Японии и группу коммерческих банков США. Более 70 центральных банков хранят свои резервные валютные средства на счетах БМР. Разработанные в его комитетах и структурах правила государственного регулирования и надзора за банковской деятельностью стали с 1992 г. обязательными для всех коммерческих банков стран-членов ОЭСР. Это оценивается как первая попытка унификации национальных правил банковского регулирования.

В последние годы практически все перечисленные международные экономические организации в той или иной мере занимаются проблемами содействия в валютно-финансовой сфере восточноевропейским странам и государствам бывшего СССР. Для координации этой помощи в 1990 г. был создан Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), чья деятельность должна быть направлена на финансирование различного рода программ и проектов, связанных с процессами реформирования стран Центральной и Восточной Европы, способствовать ускорению адаптации этих стран в мировое хозяйство.

Созданные мировым сообществом механизмы координации в области валюты и финансов, основанные на противоречивом сочетании рыночных сил с межгосударственным регулированием, продемонстрировали за время своего существования способность к компромиссному решению возникающих конфликтов, способность к адаптации. Однако проблема совершенствования мировой валютной системы, ее основных механизмов постоянно стоит на повестке дня.

Вопросы для повторения

1. Что такое «валютная система»?
2. Что такое «внешний валютный рынок» и кто является участником операций на внешних валютных рынках?
3. Чем характеризуется золотой стандарт и в чем специфика валютных курсов, установленных на основе золотого паритета?
4. Сравните свободно колеблющиеся и фиксированные валютные курсы. В чем особенности каждого из них?
5. В чем суть теории паритета покупательной способности?
6. Дайте характеристику основным инструментам валютной политики.
7. Поясните влияние девальвации и ревальвации валюты на национальную экономику.
8. В чем суть Европейской валютной системы? Какова цель ее создания?
9. Дайте краткую характеристику наиболее значительным валютно-финансовым организациям, их роли в регулировании валютных отношений.
10. Может ли Центральный банк России приостановить обесценение рубля? Если нет, то почему? Если да, то каким образом?
11. Используя экономическую модель анализа спроса и предложения, покажите влияние на равновесный обменный курс валюты следующих процессов:
 - а) рост спроса на импорт;
 - б) валютные интервенции на внешнем рынке;
 - в) изменение реальных норм процента.
12. Каким образом понижение и повышение стоимости валюты могут сказаться на следующих субъектах:
 - а) потребителях;
 - б) отраслях, работающих на импортном сырье и оборудовании;
 - в) отраслях, экспортирующих свою продукцию;
 - г) отраслях, конкурирующих на внутреннем рынке с импортными товарами.
13. Какими методами мог быть отрегулирован дефицит платежного баланса в условиях господства:
 - а) золотого стандарта;
 - б) фиксированных курсов валют;
 - в) плавающих валютных курсов.
14. Какими причинами объясняется взаимодействие России с Международным валютным фондом (МВФ) при решении вопросов финансовой стабилизации в стране?

Примерный план лекции

1. Свободная торговля и протекционизм. Обоснование эффективности свободной торговли А. Смитом и Д. Рикардо. Факторы производства и их влияние на структуру международных торговых потоков.

2. Торговая политика - теория и практика применения. Инструменты регулирования международной торговли. Таможенные пошлины. Нетарифные ограничения. Формы стимулирования экспорта.

3. Международное регулирование внешней торговли. Место и роль Генерального соглашения по тарифам и торговле - Всемирной торговой организации (ГАТТ/ВТО) в регулировании международной торговли. Проблемы присоединения России к ГАТТ/ВТО.

4. Платежный баланс и его структура. Основные статьи платежного баланса, их характеристики и взаимосвязь. Дефицитные и активные торговые балансы. Методы регулирования платежных балансов.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Классическая теория международной торговли и ее современные модификации.

2. Инструменты торговой политики: история их использования, современное состояние, аргументы за и против.

3. Основные статьи платежного баланса страны, их взаимосвязь.

Глава 22. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

§ 1. Исходные положения теории экономического роста

• Понятие «экономический рост»

Параметры экономического роста, их динамика широко используются для характеристики развития национальных хозяйств, в государственном регулировании экономики. Население оценивает деятельность высших хозяйственных и политических органов той или иной страны (например парламента, Президента, Правительства Российской Федерации), прежде всего на основе рассмотрения показателей динамики экономического роста, динамики уровня жизни. Экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят не только от ресурсов национального хозяйства, но в значительной степени от внешнеэкономических и внешнеполитических факторов. Так, неоднократное повышение цен на нефть на мировых рынках существенно сказалось на изменении приоритетов научно-технического прогресса, на динамике экономических показателей мирового промышленного производства¹.

¹ Повышение цен на нефть, общее удорожание энергоресурсов побудило фирмы и государство США обеспечить повышение степени использования топливно-энергетических ресурсов за счет разработки и внедрения новых энергосберегающих технологий, что отрицательно сказалось на динамике капиталотдачи.

Под «экономическим ростом» принято понимать увеличение объемов созданных за определенный период товаров и услуг. Проблемы экономического роста занимают важное место в ежегодных посланиях Президента России. Экономический рост принято измерять относительно предшествующего периода в процентах или в абсолютных величинах. В случае однопродуктового производства может иметь место измерение в физических единицах. Конечной целью экономического роста является потребление, рост благосостояния. Их показатели рассмотрены выше. В нашей стране длительное время значительная часть ресурсов в ущерб интересам народа направлялась на потребности армии, военно-промышленного комплекса и неоправданные «великие стройки коммунизма», что нанесло неустранимый ущерб отечественной экономике. Вместе с тем, прирост продукции военно-промышленного комплекса составлял весомую часть прироста национального производства.

- Типы роста

Мировая экономическая история знает два основных типа экономического роста. *Во-первых*, это экстенсивный тип. Его суть состоит в том, что увеличение национального продукта осуществляется за счет привлечения дополнительных факторов производства. *Во-вторых*, интенсивный экономический рост, который осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства и технологии, т.е. за счет НТП. Результатом интенсификации может явиться не только увеличение объема продукции, но и повышение ее качества. Сегодня растет значимость информационного производства.

Экономическая история не знает интенсивного или экстенсивного типа экономического роста в чистом виде. Всегда имеет место преимущественно интенсивный или экстенсивный экономический рост. Отнесение экономического роста к тому или иному типу осуществляется в зависимости от величины удельного веса прироста производства, полученного за счет качественного или количественного изменения его факторов. В 60-70-х гг. прирост национального дохода СССР лишь на 20-30% обеспечивался за счет интенсивных факторов. Соответствующий показатель для развитых в промышленном отношении стран составлял более 50% .

- Проблемы темпов

Возможна и другая классификация экономического роста: по величине его темпов. Какие темпы выгоднее? На первый взгляд, ответ прост: лучше иметь высокие темпы. В этом случае общество получит больше продукции и у него будет больше возможностей удовлетворить свои потребности. Но при ответе на этот вопрос следует учитывать два момента. *Во-первых*, качество продукции. Едва ли можно радоваться, если увеличение выпуска, скажем, цветных телевизоров достигнуто за счет аппаратов, которые затем в актах пожарной инспекции фигурируют как причина пожара. *Во-вторых*, важна структура прироста производства. Если в нем преобладают капитальные товары и соответственно удельный вес товаров для населения незначителен, то в этом мало хорошего для народа. В прежние годы в нашей стране в приросте продукции был велик удельный вес военной техники. Поэтому, хотя объем производства увеличивался, жизненный уровень народа снижался или рос незначительно. Разрядка международной напряженности позволяет решить проблему демилитаризации экономики, улучшения жизни людей¹.

Рассмотрим вариант нулевых темпов экономического роста. На относительно небольшое время он не грозит большими отрицательными последствиями, так как может осуществляться за счет снижения материалоемкости, повышения фондоотдачи и производительности труда. Возможен и другой вариант, когда в результате снижения расходов на милитаризацию удается уменьшить выпуск продукции военного назначения.

Что касается низких темпов падения производства, что имело место в России в длительное время, то это - свидетельство кризисных процессов в национальной экономике страны. Падение темпов экономического роста в нашей стране, начавшееся в 60-х годах, объясняется рядом обстоятельств. *Во-первых*, высоким удельным весом производства средств производства и

¹ В «традиционной» политической экономии, исходя из известного положения В.И. Ленина, длительное время утверждалось действие закона преимущественного роста производства средств производства. Это означает, что в национальном доходе или ВВП должен постоянно возрастать удельный вес капитальных товаров, что явно неприемлемо для экономического развития общества. Отметим, что анализ схем воспроизводства Маркса не подтверждает этого тезиса. Такое явление может иметь место лишь при снижении технического уровня производства. Этот закон выполнял лишь идеологическую функцию - оправдывал милитаризацию экономики.

огромным количеством **производимой военной техники**, на ликвидацию которой сегодня приходится затрачивать большие средства. *Во-вторых*, ухудшением показателя фондоотдачи, т.е. съема продукции с единицы производственных фондов. *В-третьих*, так как львиная доля продукции направлялась на военные нужды, то во все возрастающих размерах не хватало продукции машиностроения для обновления действующего производства, которое старело морально и физически, теряло свою производительность и другие необходимые свойства. *В-четвертых*, этот процесс резко усилился, темпы стали отрицательными в 90-х годах в связи с развалом СССР и разрывом десятилетиями налаженных хозяйственных связей между предприятиями, находившимися в различных союзных республиках. На это наложились трудности перехода к рыночной экономике.

В перспективе, когда будет преодолен кризис российской экономики и страна перейдет к нормальному развитию, встанет вопрос об оптимальных темпах экономического роста. Представляется, что оптимальные темпы должны базироваться на макроэкономическом равновесии национальной экономики и одновременно выступать важнейшим средством его обеспечения. Они не могут быть слишком высокими, ибо излишне высокие темпы развития, как это доказывает макроэкономика, неизбежно ведут к инфляции. В целом следует отметить, что эта проблема пока в экономической теории не разработана.

При оценке экономического роста, его динамики, темпов и других показателей во всем мире (с 1993 г. и в Российской Федерации) должна использоваться утвержденная органами ООН система национальных счетов¹.

Для оценки экономического роста все большее значение приобретают такие показатели благосостояния, как продолжительность жизни, величина свободного времени и т.п.

§ 2. Модели экономического роста

- **Ресурсы экономического роста**

К основным факторам (ресурсам) экономического роста относятся труд, земля, капитал. В свою очередь, каждый из них - совокупность факторов «второго порядка». Так, капитал - это

¹ О системе национальных счетов подробно см. гл. 12.

здания, сооружения, оборудование, сырье, топливо и т.п., в различной степени воздействующие на создаваемый ВВП. К капиталу можно отнести и НТП, воздействие которого на величину и структуру ВВП постоянно возрастает. Безусловно, к числу внешних факторов экономического роста следует отнести и совокупный спрос общества, ибо именно он выступает «основным локомотивом» экономического роста как в количественном, так и в структурном и качественном аспектах. Очевидно, все факторы, за исключением совокупного спроса, относятся к факторам предложения¹.

Каждый из ресурсов постоянно изменяется в зависимости от других ресурсов, а также от социально-экономического развития общества и выполняет различные функции в воздействии на экономический рост. Он измеряется различными показателями - ценностными и натуральными (табл. 22.1).

• Многофакторная модель экономического роста

Взаимодействие ресурсов хорошо выражается кривой производственных возможностей (рис. 22.1).

Увеличение объема ресурсов и повышение их качества за счет НТП приведет к смещению кривой производственных возможностей из положения *AB* в положение *CD*. Если кривая производственных возможностей *AB* (или *CD*) рассчитана с учетом нормативного использования производственных мощностей, то ее можно назвать «номинальной кривой». Реальная кривая будет находиться внутри кривой *AB* (или *CD*), так как на практике не бывает полного использования ресурсов экономического роста, что нетрудно видеть из анализа табл. 22.1.

Указанные выше ресурсы можно также именовать «ресурсами непосредственного воздействия на экономический рост». Есть большое количество ресурсов, которые воздействуют на него косвенно. Так, спрос на продукцию и услуги во многом зависит от величины и динамики заработной платы. Ее реальная величина определяется борьбой между рабочими и предпринимателями в ходе заключения коллективных договоров, фискальной политикой государства, а также склонностью населения к сбережению и накоплению, структурой потребительского бюджета и т.п. В нашей стране в условиях административно-командной экономики государство не считалось с этими обстоятельствами, что

¹ Существуют и иные классификации ресурсов и факторов. См., например, учебники «Экономикс» П. Самуэльсона, К. Макконнелла и С. Брю, других авторов.

Таблица 22.1

Ресурсы экономического роста и их характеристики

Показатель Ресурс	Количественный показатель данного ресурса	Способ лучшего использования и повышения эффективности	Показатели эффективности использования
Природные ресурсы	Различный для каждого вида	Наиболее полное извлечение, комплексная и глубокая переработка сырья, защита от разрушения природы	Материалоемкость продукции
Трудовые ресурсы	Численность трудоспособного населения, его квалификация	Совершенствование образования, здравоохранения, улучшение организации труда	Производительность труда
Предпринимательские способности	Образование, талант, трудолюбие	Постоянное совершенствование	Максимизация прибыли
Основной капитал	Цена единицы производственной мощности	Совершенствование технологии, организации производства	Фондоотдача, качество продукции
НТП и использование его достижений	Уровень затрат на единицу результатов	Развитие сферы НИОКР, лучшее использование результатов	Максимизация прибыли, новые товары и услуги, улучшение охраны окружающей среды
Совокупный спрос	Объем в деньгах	Борьба с инфляцией, регулирование спроса банковской системой	Социально-справедливое распределение доходов

существенно искажало планирование и прогнозирование. Другой пример. Использование капитала и в целом производство в огромной степени зависят от уровня предпринимательской деятельности, которая, в свою очередь, является функцией образованности, таланта, смелости и других качеств менеджеров.

Все вышеизложенное описывает многофакторную модель экономического роста. По расчетам Э. Денисона, за период

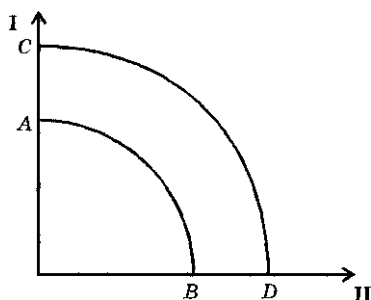


Рис. 22.1. Кривая производственных возможностей

1929-1982 гг. реальный вклад в прирост ВВП каждого из основных ресурсов представляет следующую картину.

В табл. 22.2 арифметическая сумма составных компонентов роста производительности труда равна 78% и, таким образом, превышает 68%. Поэтому законодательно-институциональные факторы показаны со знаком «минус». Так, в 70-80-х годах в США, в соответствии с новым природоохранным законодательством, были осуществлены крупные мероприятия по изменению технологических процессов и возведению очистных сооружений. Это привело к тому, что часть затрат, предназначенных на капитал (капитальные фонды), на НТП, использовалась на охрану природы, а не на увеличение ВВП.

В СССР в результате невыполнения трех послевоенных пятилетних планов произошло замедление темпов экономического роста, причины которого были рассмотрены выше. Одновременно с падением темпов происходило и падение уровня эффективности общественного производства. Соответствующие данные приведены в табл. 22.3.

В СССР в результате невыполнения трех послевоенных пятилетних планов произошло замедление темпов экономического роста, причины которого были рассмотрены выше. Одновременно с падением темпов происходило и падение уровня эффективности общественного производства. Соответствующие данные приведены в табл. 22.3.

Таблица 22.2

Вклад факторов экономического роста в его прирост

Факторы	Величина вклада данного фактора в прирост ВВП, %
Прирост затрат труда	32
Рост производительности труда	68
НТП	28
Затраты капитала	19
Образование и профподготовка	14
Экономия на масштабах производства	9
Улучшение распределения ресурсов	8
Законодательно-институциональные и другие факторы	-9

**Темпы прироста ВВП, основных производственных фондов
(капитальных фондов) и эффективности производства в СССР,
1971-1985 гг., %**

Годы	Темпы прироста ВВП	Эффективность*	Прирост основных производственных факторов			
			все факторы	труд**	капитал	земля
Среднегодовые темпы прироста						
1971-1975	3,0	-1,3	4,3	1,7	8,0	0,1
1976-1980	2,3	-1,2	3,6	1,2	6,9	-0,1
1981-1985	1,9	-1,0	3,0	0,7	6,2	-0,2
Годовой прирост						
1981	1,3	-1,8	3,2	0,9	6,4	-0Д
1982	2,7	-0,4	3,2	1,0	6,3	-0Д
1983	3,2	-0,1	3,0	0,7	6,3	0,1
1984	1,5	-1,0	2,9	0,5	6,3	-0
1985	0,8	-1,8	2,6	0,4	5,8	-0

* Отношение прироста выпуска продукции к приросту количества отработанных человеко-часов, стоимости основных производственных фондов (в ценах 1973 г.) и земельного фонда (в ценах 1982 г.).

** Без фактора предпринимательства.

С. Кон и Г. Шредер - эксперты по советской экономике - подсчитали, что относительное и абсолютное падение эффективности советской экономики в целом, и особенно в промышленности, обусловлено снижением эффективности использования капитальных фондов и замедлением темпов роста производительности труда. В частности, по их расчетам, в 1960-1973 гг. среднегодовой темп роста эффективности на 1,5% слагался (алгебраически) из прироста производительности труда (на 3,7%) и падения фондоотдачи среднегодовым темпом 3,2%; для 1973-1978 гг. соответствующие показатели составили 0,3 и 2,3 и - 4,5%. По расчетам Шредера, для советской промышленности в 1971-1975 гг. соответствующие показате-

ли составляли: 1,3; 4,4 и - 2,6; в 1976-1980 гг. соответственно: - 0,8, 1,9 и - 4,2%; в 1981-1982 гг.: - 1,1; 1,7 и - 4,7%¹.

• **Двухфакторная модель экономического роста**

Выше была рассмотрена многофакторная модель экономического роста СССР. В теории и на практике приходится встречаться с двухфакторными моделями, в которых фигурируют лишь труд и капитал. Рассмотрим сценарии построения двухфакторных моделей. В первом НТП не учитывается, во втором учитывается. В первом сценарии накопление капитала (при отсутствии НТП) при неизменных затратах приведет к уменьшению конечного предельного продукта, т.е. будет иметь место снижение конечной продуктивности. При рассмотрении кривой, называемой «границей факторной цены» (выражает соотношение между уровнем заработной платы и реальным (рыночным) уровнем процента, или уровнем дохода на капитал), мы видим, что с ростом капиталовооруженности труда («углублением капитала») уровень реального процента будет падать, а заработная плата будет расти. В первом приближении такая ситуация может показаться нереалистичной. Но близкая к описанной ситуация длительное время имела место в СССР, когда достижения НТП, с одной стороны, навязывались, а с другой – отвергались предприятиями государственного сектора в силу отсутствия нормальной рыночной экономики и, следовательно, отсутствия материальной заинтересованности в инновациях. На практике это приводило к бесполезным затратам больших средств, ибо новое оборудование нередко работало лишь в момент приема его комиссией, а затем оказывалось мертвым грузом на балансе предприятия, ухудшая его финансовые показатели.

Как же обстоит дело во втором сценарии в условиях реального использования достижений НТП? В этом варианте труд и капитал более продуктивны. Большой доход может быть получен с теми же затратами труда и капитала. Инвестиции, влекущие за собой рост отдачи капитала, в теории и на практике отрицают закон-тенденцию нормы прибыли к понижению, о котором писал К. Маркс в третьем томе «Капитала»².

¹ *Васильев В.С.* Советская экономика на рубеже 90-х годов: американские оценки // США. 1991. § 1. С. 27.

² *Маркс К.* Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. Гл. 13, 14. То, что автор «Капитала» рассматривал падение нормы прибыли не как абсолютный закон, а как тенденцию, в принципе не меняет дела. Расчеты также не подтверждают эту тенденцию.

Инвестиции по-разному могут воздействовать на экономику производства. Одни обычно ведут к увеличению затрат капитала и обеспечивают экономию трудовых затрат, другие - к сокращению относительных вложений капитала. Если первые называются «трудосберегающими», то вторые - «капиталосберегающими». В результате их реализации происходит повышение заработной платы относительно прибыли. Нетрудно увидеть возможность и нейтральных вариантов, как бы промежуточных между двумя указанными. Со времен промышленной революции XVIII-XIX вв. преобладают инвестиции, направленные преимущественно на экономию относительных затрат труда. Такая тенденция, помимо повышения эффективности производства, позволяет решать многие социальные проблемы, связанные с условиями труда.

Исходя из современных исследований в области теории экономического роста, можно предположить ряд вариантов экономического роста в функции инвестиций. Среди них - инвестиции в условиях отсутствия НТП, инвестиции с использованием НТП, инвестиции в условиях, когда использование достижений НТР позволяет в больших, чем ранее, масштабах экономить одновременно живой и овеществленный труд. Возможны и другие варианты.

§ 3. Цикличность экономического развития

- **Сущность цикличности**

Цикличность как экономическую закономерность отрицают многие ученые-экономисты, например лауреаты Нобелевской премии П. Самуэльсон, автор первого учебника «Экономикс», В. Леонтьев, многие отечественные ученые. Однако жизнь торжествует, и цикличность приковывает внимание наиболее пытливых исследователей. Нашла она свое место и в настоящем учебнике.

Цикличность - это всеобщая форма движения национальных хозяйств и мирового хозяйства как единого целого. Она выражает неравномерность функционирования различных элементов национального хозяйства, смену революционных и эволюционных стадий его развития, экономического прогресса. Наконец, цикличность - важнейший фактор экономической динамики, один из детерминантов макроэкономического равновесия. Из-за сложных, взаимопересекающихся трендов

различных компонентов цикличности зачастую крайне трудно выделить отдельные циклы. Наиболее характерная черта цикличности - движение - происходит не по кругу, а по спирали. Поэтому цикличность - форма прогрессивного развития.

Каждый цикл имеет свои фазы, свою длительность. Характеристики фаз неповторимы в своих конкретных показателях. У конкретного цикла, фазы нет двойников. Они оригинальны как в историческом, так и в региональном аспектах.

Цикличность - это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабах как минимум национальной экономики к другому. Фактически это один из способов саморегулирования рыночной экономики, в том числе и изменения ее отраслевой структуры. Одновременно цикличность весьма чувствительна к государственному воздействию на национальное хозяйство и мировое хозяйство в целом.

• Типы циклов

Известно несколько типов экономических циклов, которые иногда называют «волнами». Их трудно выделить из-за множественности их показателей, из-за временной размытости границ между ними. Так называемые «длинные волны» (циклы) имеют протяженность в 40–60 лет. Разработка теории длинных волн была начата в 1847 г., когда англичанин Х. Кларк обратил внимание на 54-летний разрыв между кризисами 1793 и 1847 гг. Он предположил, что это не случайно, что разрыв был объективно обусловлен. Существенный вклад в развитие теории длинных волн внес его соотечественник В. Джевонса, который впервые привлек статистику колебаний цен для объяснения нового для науки явления.

Значительный вклад в теорию цикличности внес К. Маркс. Он все внимание уделил изучению коротких волн, получивших в экономической литературе наименование «периодических циклов», или «периодических кризисов перепроизводства». Каждый цикл, по Марксу, состоит из четырех фаз: кризис, депрессия, оживление, подъем, - что полностью согласуется с теорией цикличности.

Упоминание о долговременных флуктуациях можно найти в исследованиях нашего соотечественника М. Туган-Барановского¹. Теория цикличности получила свое отражение и в тру-

¹ См.: Туган-Барановский М. Промышленные циклы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь. - СПб., 1884.

дах русского ученого А. Гельфанда (Парвуса). Он сделал попытку доказать, что цикличность имманентна капитализму. Оригинальная статистическая обработка материала содержится в работах голландских ученых Я. Гельдерена и С. Фольфа. Новизна их исследований состояла и в том, что они рассмотрели технический прогресс в качестве фактора цикличности, а также проанализировали сроки функционирования транспортной инфраструктуры.

- **Длинные волны Кондратьева**

Не будет преувеличением утверждение, что особое место в разработке теории цикличности принадлежит Н.Д. Кондратьеву¹. Признанием его заслуг в этой области служит то, что многие зарубежные ученые называют длинные волны его именем. Выпускник юридического факультета Петербургского университета, Н.Д. Кондратьев еще в 20-х годах открыл широкую дискуссию по проблемам длинных волн. Подлинно мировую известность принес ему доклад «Большие циклы конъюнктуры», сделанный им на заседании ученого совета Института экономики в 1928 г. Исследования Кондратьева охватывают развитие стран Европы за 100-150 лет. В числе показателей конъюнктуры, исследованных им, - индексы цен, государственных бумаг, номинальная заработная плата, внешнеторговый оборот, добыча угля, золота, выплавка чугуна и т.д. Большой научной заслугой нашего соотечественника следует считать понимание им вероятностного характера подхода при анализе статистических рядов показателей конъюнктуры. В результате исследований Кондратьев выделил следующие большие циклы (табл. 22.4).

Таблица 22.4

Длинные волны в экономике

Подъем	Спад
1789-1814 гг.	1814-1849 гг.
1873-1896 гг.	
1896-1920 гг.	1849-1873 гг.

¹ См.: Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. - М., 1989.

Наибольшей научной заслугой Кондратьева является то, что он осуществил попытку сконструировать теоретическую социально-экономическую систему, которая сама может генерировать длительные колебания.

Во второй половине XX столетия изучением длинных волн занимались такие исследователи, как Й. Шумпетер, С. Кузнец, К. Кларк, У. Митчел, П. Боккара, Д. Гордон, Т. Кучинский. В 1983, 1985, 1987, 1988 и 1992 гг. состоялись международные симпозиумы по длинным волнам. В России в настоящее время длинными волнами занимаются Ю. Яковец, Л. Клименко, С. Меньшиков, В. Клинов и др.

- **Цикличность - отклонение от равновесия и форма равновесия**

Теория длинных волн исходит из того, что экономическая система постоянно находится в состоянии отклонения от макроэкономического равновесия. *Во-первых*, это отклонения спроса от предложения и наоборот на длительных отрезках времени. *Во-вторых*, это отклонения, связанные с изменениями спроса на оборудование, сооружения, строительные материалы и т.п. Эти отклонения преодолеваются в рамках промышленных циклов средней продолжительности. *В-третьих*, это длительные отклонения от равновесия, продолжительность которых составляет 40–60 лет. Они имеют место на рынках промышленных зданий, сооружений инфраструктуры и рабочей силы. Отметим, что первый и второй типы отклонений имеют место при одном и том же технологическом способе производства, в рамках которого происходит смена ряда поколений техники и технологии. После того как возможности повышения эффективности в рамках используемых научно-технических принципов исчерпаны, происходит переход к использованию новых научно-технических принципов, переход к новому технологическому способу производства. Наступает эпоха научно-технической революции. Этот переход занимает значительное время и дает начало новой длинной волне, что и происходит в настоящее время во всех индустриально развитых странах. История свидетельствует, что административно-командная экономическая система не в состоянии обеспечить такой переход. Доказательство тому - отставание НТП в СССР по сравнению с ведущими странами Запада в 70–90-х гг.

Можно утверждать, что рыночная система в этом отношении обладает свойством постоянно стимулировать научно-технический прогресс, так как в этом заинтересовано само

общество, основанное на смешанной регулируемой рыночной системе.

В заключение отметим, что циклическое развитие - это проявление самой сущности развития производства, его естественное свойство, способ его прогрессивного движения. Тем самым цикличность - свидетельство жизнеспособности данного общественного строя, свидетельство его права на существование.

§ 4. Модель межотраслевого баланса национальной экономики В. Леонтьева

- **Универсальные модели экономического роста**

Исследования экономического роста неизбежно должны были привести к созданию его универсальных моделей, которые могли бы служить надежной основой управления экономикой. В основу подобных моделей, охватывающих все стороны экономического развития, можно было положить лишь систему стоимостных и натуральных потоков, выступающих как издержки и результаты производства товаров и услуг. Задача более чем сложная как в экономическом, так и в математическом аспектах. Ее первоначальное решение мы находим в «Экономической таблице» Фр. Кенэ, опубликованной в 1758 г. Он впервые в экономической науке представил национальное хозяйство как систему со своим балансом. Кенэ полагал, что производительным является лишь сельское хозяйство, в котором и создается прибавочный продукт. Под ним он понимал превышение общей продукции сельского хозяйства над потребляемой в нем. Таким образом, поток продукции шел из сельского хозяйства в остальную сферу экономики, которая и приобретала эту продукцию. Таблица Кенэ практического значения не имела, но это была первая попытка, в значительной степени - постановка задачи.

Следующая ступень решения задачи принадлежит К. Марксу. Во II томе «Капитала» он показал, что общественное производство состоит из двух подразделений - производства средств производства и производства предметов потребления. Маркс исследовал натуральные и стоимостные потоки между ними, выявил условия равновесия. Несмотря на внешнюю привлекательность и глубокое научное обоснование, большого практического значения теория Маркса не имела, так как

рассматривала экономическую систему слишком укрупненно; в национальном хозяйстве, по Марксу, фигурируют лишь две большие отрасли, в то время как в реальной экономике функционируют сотни отраслей и производств.

Первыми, кто разработал модель народного хозяйства, пригодную для практического использования, были работники Госплана первых лет советской власти (под руководством П. Попова). Их межотраслевой баланс национального хозяйства страны на 1923/24 хоз. год позволил оценить состояние экономики страны и дать научно обоснованный прогноз на один год. Им можно было руководствоваться в управлении хозяйством страны. К сожалению, разработки не получили дальнейшего развития из-за позиции сталинского руководства. Эти исследования и их практическое применение были осуществлены лишь после разоблачения культа личности Сталина.

- **Модель «затраты-выпуск»**

Поистине решающий шаг в создании модели типа «затраты-выпуск» осуществил выпускник Петербургского университета, в 1925 г. покинувший Россию, – Василий Леонтьев.

В. Леонтьев, обладающий хорошей математической и экономической подготовкой, сумел представить в форме так называемой «шахматной таблицы» основные материальные и стоимостные потоки национального хозяйства. Особенность модели состоит в том, что число этих потоков не ограничено, все зависит от объема информации и необходимых вычислительных средств. Межотраслевой баланс производства и распределения общественного продукта с разбивкой на несколько сот отраслей составляется во многих странах мира, он позволяет оценить пройденный экономикой путь и прогнозировать ее развитие. За эту разработку межотраслевого баланса автор был удостоен Нобелевской премии по экономике 1973 г., звания почетного доктора МГУ им. М.В. Ломоносова и многих других званий и наград.

Принципиальная схема межотраслевого баланса представлена в виде табл. 22.5. Межотраслевой баланс (МОБ) состоит из четырех квадрантов: I – показатели материальных издержек на производство продукции; II – показатели конечной продукции, используемой на непроемственное потребление, накопление и экспорт; III – показатели чистой продукции (оплата труда, прибыль, налоги); IV – перераспределение чистой продукции. В ценностном выражении в столбцах МОБ выражено

формирование затрат валовой продукции, по строкам (горизонтали) - распределение этой же продукции. Используя эти данные, легко определить удельные затраты. Для этого выбранный показатель столбца или строки делится на величину валового продукта. Так, разделив величину затрат электроэнергии на объем продукции машиностроения, получим удельное электропотребление машиностроительного производства.

В качестве схемы межотраслевого баланса приведена типовая схема со стандартными обозначениями, принятыми в учебной литературе. Данную схему баланса можно представить в виде системы уравнений:

$$x_2 = a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2j}^j x_j + \dots + a_{2n}x_n + y_2$$

$$x_i = a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 + \dots + a_{in}x_n + y_i$$

$$x_n = a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \dots + a_{nn}x_n + y_n$$

где a - коэффициент прямых затрат, т.е. объем продукции одной отрасли, нужный для создания единицы продукции другой отрасли; x - объем продукции соответствующей отрасли; y - объем продукции данной отрасли.

§ 5. Реальные модели экономического роста

В настоящее время можно выделить три основных направления моделирования экономического роста. *Во-первых*, это кейнсианские модели экономического роста, *во-вторых*, неоклассические модели и, *в-третьих*, так называемые «историко-социологические модели».

- Кейнсианские модели

Они, как и учение в целом, основаны на главенствующей роли спроса в обеспечении макроэкономического равновесия. Решающий элемент спроса - инвестиции, которые посредством мультипликатора увеличивают прибыль. Одновременно они сами вызваны к жизни ростом прибыли, так как капитальные вложения представляют собой функцию увеличения прибыли. Отметим, что кейнсианцы не разделяют неоклассическую позицию эффективности производственных факторов и их взаимозаменяемости.

- **Модель Домара**

Рассматривая модель Домара, отметим, что в ней, в отличие от первоначальных кейнсианских моделей, инвестиции - фактор создания не только дохода, но и новых мощностей. Динамическая сбалансированность спроса и предложения, по Домару, определяется динамикой капитальных вложений, которые образуют новые мощности и новые доходы. Следовательно, задача сводится к определению объема и динамики инвестиций. Домар предложил для решения систему из трех уравнений: уравнение предложения, уравнение спроса, уравнение спроса и предложения совместно.

Уравнение предложения: $dX = I\sigma$, где X - прирост производства, I - объем капитальных вложений, σ - средняя производительность капитальных вложений. $I : X$ составляет прирост продукции за счет единицы капитальных вложений. В этом уравнении учитываются НТП, занятость, природные ресурсы.

Уравнение спроса: $M = d \cdot I / \alpha$, где a - средняя склонность к сбережениям, обратная величина которой определяет величину мультипликатора. В данном уравнении учитывается лишь прирост инвестиций.

Основное уравнение макроэкономического равновесия - равенство между приростом доходов и приростом производства: $d \cdot I / \sigma = I\alpha$. Исходя из него, получаем норму роста капитальных вложений. Модель Домара однофакторная и однопродуктовая: в ней учтены лишь инвестиции и один продукт.

- **Модель Харрода**

Развитием модели Домара выступает модель Харрода. Как и в предыдущей модели, норма уравновешенного роста является функцией соотношения роста доходов и капитальных вложений, что дает повод называть эти модели «моделями Харрода-Домара». Однако если модель Домара базируется на использовании мультипликатора, то в основе модели Харрода лежит теория акселератора, и, следовательно, она определяет норму сбалансированного роста доходов, с которой связаны капитальные вложения. Модель Харрода позволяет на базе теории акселератора исследовать инвестиционные решения предпринимателей¹, где a - ускорение. Харрод исходит из двух

¹ Напомним, что принцип акселератора отражает и реальные связи между производством товаров для населения и производством капитальных товаров. Если спрос и доходы стабильны, то инвестиции необходимы лишь для обновления капитала. При росте потребительского спроса для расширения

посылок. *Во-первых*, накопление представляет постоянную долю национального дохода, оно растет темпами, равными темпам роста доходов, предельная и средняя склонность к накоплению равны между собой. *Во-вторых*, объем осуществляемых капиталовложений есть функция прироста дохода или спроса между двумя периодами. Согласно основному уравнению Кейнса, для равновесия сумма сбережений должна быть равна сумме инвестиций. Отсюда следует, что норма роста, умноженная на капитальный коэффициент, равна удельному весу накоплений в национальном доходе.

Для различных норм роста Харрод выдвигает следующее положение: система свободного предпринимательства (к которой идет наша страна) будет эффективно функционировать, если доходы будут расти ускоренными темпами. Инвестиции должны превосходить динамику потребительского спроса. Равновесие по этой модели весьма неустойчиво. Отсюда следует, что необходимо вмешательство государства через финансовую политику. Модель Харрода послужила толчком для разработки моделей Д. Хикса, Р. Гудвина и др.

- **Неоклассические модели**

Неоклассические модели в условиях уравновешенного спроса внесли изменения капитального коэффициента. Соотношение капитал/производство становится гибким вследствие того, что неоклассические модели учитывают не один, а два производственных фактора и предполагают их взаимозаменяемость. Рост ВВП становится возможным за счет различных комбинаций производственных факторов. Естественно, что неоклассические модели эффективны при совершенной конкуренции, хотя они в то же время рассматривают и отклонения от нее.

ВЗГЛЯДЫ Н.Д. КОНДРАТЬЕВА, В. ЛЕОНТЬЕВА, С. КУЗНЕЦА

Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938) - русский экономист, закончил юридический факультет Петербургского университета, был заместителем министра продовольствия во Временном правительстве, после революции работал в Сельскохозяйственной академии, возглавлял Конъюнктурный институт. Всемирно известен как автор теории

производства необходимы так называемые «чистые капитальные вложения». Последние должны расти быстрее спроса, так как они долгосрочные. Формула акселератора: $all = al(dy)$.

«больших циклов конъюнктуры» («теории длинных волн конъюнктуры»). Изложив эту теорию в работе «Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны» в 1922 г., развивает и обосновывает ее в статьях «Спорные вопросы мирового хозяйства и кризиса (ответ нашим критикам)» (1923), «Большие циклы конъюнктуры» (1925). На основе обширного фактического материала, анализа динамических рядов показателей, с использованием методов математической статистики, ученый пришел к выводу о наличии долгосрочного механизма, приводящего к периодическому обновлению хозяйственной системы: обновляется основа производства, перестраивается хозяйственный механизм, организационная структура. Волновые колебания за длительный период времени носят закономерный, повторяющийся характер. Известны работы ученого и в области аграрной экономики и политики. Будучи профессором Московской сельскохозяйственной академии, он изучал вопросы развития кооперации в стране и продовольственного снабжения населения. Во время разработки первого пятилетнего плана выступал за сбалансированное развитие промышленности и сельского хозяйства, против формирования индустриализации за счет деревни. В 1938 г. был репрессирован. Реабилитирован в 1987 г.

Василий Леонтьев (1906–1998) - американский экономист, родился в Петербурге, окончил Ленинградский университет, затем учился в Берлине, работал экономическим советником в Нанкине. В 1931 г. эмигрировал в США, где преподавал в Гарвардском университете, с 1948 г. - директор Института экономических исследований. Создал ряд работ по прогнозированию экономики. Получил всемирную известность как автор метода экономического анализа «затраты-выпуск». Метод используется при исследовании конкретных процессов замещения одних частей общественного продукта другими по стоимости и в натуре между отраслями экономики (межотраслевые балансы). С помощью этого метода исследовал конкретные экономические проблемы: структуру и динамику экономики США, соотношение возможных изменений налогов, заработной платы, цены, долгосрочные тенденции капиталистического машинного производства. Основные работы: «Структура американской экономики 1919-1929 гг.» (1941), «Циклы в структуре американской экономики» (1953), «Затраты-выпуск в экономике» (1966), «Экономические эссе» (1966).

Саймон Кузнец (1901 – 1985) - американский экономист, выходец из России. Известен как создатель теории строительных циклов, т.е. колебаний длительностью 15–20 лет, связанных с периодическим массовым обновлением жилищ и некоторых производственных помещений. Объяснял эти явления демографическими процессами. Главный труд - «Вековые движения в производстве и ценах» (1930), в котором на базе анализа 65 рядов производственных показателей и 35 показателей цен для пяти стран за период с 1865 по 1920 гг. определили закономерности их долговременной динамики, подтверждающие наличие непосредственной связи между длительной эволюцией производства и цен.

Вопросы для повторения

1. Что такое «экономический рост» и каковы его типы? Какой тип экономического роста имеет место в России в настоящее время?
2. Чем был обусловлен экстенсивный тип экономического роста в СССР?
3. Что такое «темпы экономического роста» и каковы их факторы?
4. Как использование достижений НТП воздействует на факторы экономического роста?
5. Инвестиции и экономический рост: какова их взаимосвязь?
6. Какие основные модели экономического роста Вы знаете? Каковы их особенности?
7. Каковы причины отрицательных темпов экономического роста России в настоящее время?
8. Какое значение для экономической политики КПСС имел тезис о законе преимущественного роста производства средств производства? Отражал ли он интересы народа?
9. Проанализируйте табл. 22.1. Каковы особенности ресурсов и их показателей в настоящее время в России и на Западе?
10. Какое место среди факторов экономического роста занимает человеческий фактор?
11. Существуют ли показатели человеческого фактора экономического роста?
12. Можно ли рассматривать информацию как самостоятельный фактор экономического роста и как его можно оценивать?

Примерный план лекции

1. Экономический рост и его типы. Их сравнительная эффективность.
2. Состояние экономики России в настоящее время и факторы ее стабилизации.
3. Модель межотраслевого баланса В. Леонтьева и ее практическое значение.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Экономический рост и изменение его факторов в современных условиях.
2. Сущность экономико-математического моделирования экономического роста
3. Важнейшие экономико-математические модели экономического роста и их применение.

Литература

Анчишкин А. Методологические проблемы факторного анализа динамики производства, интенсивных и экстенсивных путей экономического роста // Вопросы экономики. 1971. № 6.

Глава 23. Проблемы реформирования экономической системы России

Баркалов И.Б. Производственные функции и модели экономического роста. - М., 1981.

Геретик Ш. Критика буржуазных теорий политэкономии. - М., 1977.

Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. - М., 1971.

Изюмов А.И., Попов В.В. К вопросу длинных волн в американской экономике // США: ЭПИ. 1988. № 4.

Кендрик Д. Тенденции производительности в США. - М., 1967.

Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. - М., 1989.

Леонтьев В. Будущее мировой экономики. - М., 1979.

Леонтьев В. Анализ эффективности внедрения новой технологии // В мире науки. 1985. № 8.

Маршалл А. Принципы политической экономии. - М., 1983. Т. 3. Кн. 66. Гл. 12, 13.

Пестель Э. За пределами роста. - М., 1988.

Трофимова И.Н. Длинные волны интенсификации экономики США // США: ЭПИ. 1992. № 3.

Глава 23. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

§ 1. Незавершенность рыночного реформирования российской экономики

В многочисленных экономических публикациях Российская Федерация до сих пор относится к странам с переходной (транзитивной) экономикой. Как правило, в состав этих стран включаются бывшие советские, бывшие социалистические страны Центральной и Восточной Европы, а также КНР и Вьетнам. Такое определение показывает, что экономические системы указанных государств осуществляют переход от механизмов, преимущественно опирающихся на централизованное управление общественным воспроизводством, к рыночным механизмам саморегулирования.

На рубеже 1980-1990-х гг. когда в России такой переход только начал осуществляться, это определение отражало состояние реконструкции сложившейся экономической системы. С одной стороны, она уже переставала реагировать на централизованные управляющие сигналы, а с другой — рыночные сиг-

налы были еще слишком слабыми и хаотичными. В этих условиях, попытки объяснить происходящие процессы и строить более-менее достоверные прогнозы, опираясь на классические экономические теории, было в принципе невозможным. Отсюда и возникла потребность в теории, описывающей такие переходные состояния, которые тогда же получили название экономики переходного периода.

Однако к настоящему времени Российская Федерация, как и большинство вышеуказанных стран, получила официальный статус страны с рыночной экономикой. КНР, хотя и считается страной с нерыночной экономикой, фактически продвинулась по пути рыночного реформирования во многих областях дальше, чем Российская Федерация. Не случайно Китай присоединился к ВТО в то время, как Россия еще только ведет переговоры по этому поводу. Определение китайской экономики, как нерыночной, скорее отражает конъюнктурные политико-экономические соображения, чем экономическую реальность.

В настоящее время определение российской экономики как переходной утрачивает свою актуальность. За последнее десятилетие прошлого века экономическая система России обрела полный набор рыночных институтов.

подавляющая часть ВВП производится в негосударственном секторе экономики. Государство для получения необходимой ему продукции и услуг (средств сбора, переработки, передачи и хранения информации для нужд государственного управления, военной, для пополнения госрезерва и т.п.) выступает в роли их покупателя у частного сектора через систему государственных заказов, распределяемых на различного рода аукционах и тендерах. Движение ресурсов осуществляется через механизмы купли-продажи. В стране функционируют открытые для всего населения валютный и фондовый рынки. Создана двухуровневая банковская система с независимым Центральным банком и сотнями негосударственных. Ликвидирована монополия внешней торговли, заложены основы рынка труда и т.д. При этом, эффективность функционирования экономической системы России оставляет желать лучшего. Хотя на рубеже XX-XXI вв. в российской экономике начался подъем, но даже до восстановления уровня, предшествующему началу падения, как показывают государственная статистика и правительственные прогнозы, еще очень далеко (см. табл. 1).

Таблица 1

Экономическая динамика Российской Федерации (в % к 1989 г.)

Показатели	Годы						
	1990	1995	2000	2002	2003	2005	2008
ВВП	97,0	60,2	64,1	70,2	72,7-73,3	79,2-81,7	93
Продукция промышленности	99,9	49,6	56,8	61,8	63,8-64,3	68,9-71,4	81
Продукция сельского хозяйства	96,4	64,5	60,4	65,6	67,6	72,4-73,1	81
Реальные располагаемые денежные доходы населения*		58,6	49,3	56,8	60,0-60,8	67,8-70,0	83,2

* К 1991 г.

Видимой причиной такого положения дел является низкая инвестиционная активность в реальном секторе российской экономики. Общий объем инвестиций к 2000 г. в основной капитал сократился по сравнению с 1990 г. почти в 3,5 раза. При этом после кратковременного всплеска роста инвестиций в основной капитал после 1998 г. (105,3% — 1999 г., 117,4% — 2000 г.) вновь началось замедление не только темпов их роста (108,7% — 2001 г. и 102,6% — 2002 г.), но и сокращение абсолютных размеров прироста инвестиций (абсолютный прирост инвестиций в основной капитал в 2001 г. был более, чем на 40% меньше его величины в 2000 г., а в 2002 г. — составил лишь треть от 2001 г.). Прогнозируемые среднегодовые темпы их прироста 8,8% в 2003-2008 гг., как показывают расчеты, в принципе не решают задачи обновления основного капитала, отвечающего требованиям конкурентоспособной экономики. В результате происходило старение оборудования (см. табл. 2), что вело к снижению его производительности и падению качества выпускаемой продукции.

Таблица 2

Возрастная характеристика оборудования в народном хозяйстве Российской Федерации

Показатели	1990 г.	2000 г.
Средний возраст оборудования, лет	10,8	18,7*
Доля оборудования в возрасте до 5 лет, %	29,4	4,7
Доля оборудования в возрасте до 10 лет, %	57,7	15,3

1998 г. -17,01.

Ныне средний фактический срок работы оборудования в 2,5 раза выше нормативного.

Сегодня, как отечественные, так и зарубежные эксперты независимо от принадлежности к той или иной научной экономической школе видят главную причину сложившейся ситуации в том, что, несмотря на присутствие в российской экономической системе всех атрибутов рыночной экономики, их институциональное оформление далеко не завершено. Экономическая система России, безусловно, носит рыночный характер и в этом смысле уже не является переходной. Однако институты рынка действуют в режиме, не отвечающем современным требованиям к организации национального хозяйства. Поэтому российская экономическая система может быть определена как институционально несовершенная и потому требующая продолжения своего реформирования. В противном случае, российская экономика, несомненно, маргинализируется, что в условиях, глобализации экономической жизни ставит под вопрос историческую будущность самого российского государства.

§ 2. Ориентиры институциональной трансформации

В рамках общего направления трансформации институциональной системы российского общества можно укрупненно выделить четыре основных ориентира такой трансформации.

Первый ориентир связан с тем фактом, что фундаментальной основой механизмов деформации является сохранившееся со времен СССР практически тотальное огосударствление экономической жизни общества. Ныне в не меньшей, а зачастую и в большей, степени представители всех уровней **власти** (прежде всего исполнительной) имеют возможность по своему усмотрению вмешиваться в деятельность хозяйствующих субъектов.

Результатом является, с одной стороны, создание защитных механизмов, нейтрализующих такое вмешательство либо путем «откупа», либо включением представителей власти в собственно предпринимательскую деятельность, либо «переводом» этой деятельности в зону, недоступную государственному (муниципальному) контролю. С другой стороны, механизмы такого вмешательства начинают выступать в качестве важного фак-

тора (ресурса) самой предпринимательской деятельности. В таких условиях не только деформируется действие рыночных регуляторов экономической жизни общества, но и в принципе невозможна ориентация общественного воспроизводства на получение сколь-нибудь значимого народнохозяйственного эффекта, возникновения эффективного, с этой точки зрения, собственника.

При сохранении подобной системы не принесут результата пусть радикальные, но локальные решения: амнистия капиталов, национализация и т.п. Здесь необходима последовательная работа по разгосударствлению институциональной системы как целого. К первоочередным направлениям такого подхода в данном случае можно отнести:

— достижение предельно допустимой регламентации вмешательства представителей органов власти в деятельность хозяйствующих субъектов;

— создание государственной системы защиты хозяйствующих субъектов от неправомерного вмешательства в их деятельность, прежде всего, со стороны представителей органов власти;

— дальнейшее развитие современной системы правоотношений собственности, прежде всего в направлении создания механизмов, способствующих защите экономических интересов собственников;

— развитие институтов гражданского общества, обеспечивающих общественный мониторинг взаимодействия органов (представителей) власти и хозяйствующих субъектов.

Второй ориентир связан с проблемой определения места и функций институтов государства и нерыночных институтов гражданского общества в регулировании экономической жизни. Важно иметь в виду, что здесь в принципе не может быть оптимальных «на все времена» решений. Те, кто сейчас ставит задачу «усиления роли государства в экономике» должны задуматься о том, каковы предельные параметры этого «усиления» в настоящий момент, как долго этот «момент» будет длиться и каковы должны быть механизмы «ослабления», когда этот «момент» закончится. Фактически речь должна идти о создании институциональной системы, предусматривающих «включение/выключение» тех или иных институтов государства и нерыночных институтов гражданского общества там, тогда и в той мере, которые диктуются конкретным состоянием экономической системы и задачами, которые необходимо решить.

При этом должны быть предусмотрены механизмы «обмена», «передачи» указанных функций между государством и гражданским обществом.

Третий ориентир — учет того, что Дж. Стиглиц назвал одним «из важнейших отличий реальных экономик от моделей, описанных в учебниках, — наличие проблем асимметричной информации, несовершенного мониторинга и оппортунистического поведения». В свою очередь это требует формирования институтов, обеспечивающих права собственников, в том числе их эффективное взаимодействие с менеджментом, транспарентность предпринимательской деятельности, ликвидные финансовые рынки и т.д. Надеяться, что все это может быть решено исключительно через систему нормативных актов — иллюзия, такая же, как надежда на самоорганизацию таких институтов.

Четвертым ориентиром является создание механизмов, стимулирующих конкуренцию российских производителей, прежде всего, в борьбе за внутренний рынок без чего вообще нельзя говорить о какой-либо народнохозяйственной эффективности рыночного механизма саморегулирования. Сложность задачи усугубляется тем, что с одной стороны российская экономика отличается высокой степенью «технологического» монополизма, доставшегося ей со времен СССР. Практически 90% предприятий машиностроительного комплекса являлись монополистами того или иного вида продукции, в т.ч. в производстве подшипников уровень монополизации по одному предприятию составлял 97-98%, по метизам — более 90% и т. д.

С другой стороны, общеизвестна низкая конкурентоспособность российской продукции — в первую очередь конечного потребления — на мировых рынках.

Все это вместе взятое не позволяет немедленно «запустить» механизм конкуренции в полную силу ни на внутреннем рынке, ни путем открытия внешнего (последнее может быть и в текущих интересах потребителей, но только в относительно краткосрочном периоде; в долгосрочном же плане эта ситуация исключает надежды на создание эффективной экономики). Следовательно, необходимо искать и создавать механизмы постепенно усиливающегося конкурентного давления пусть даже в квазиконкурентных формах.

§ 3. Роль государства в рыночном преобразовании российской экономики

Определяя источник названных преобразований неизбежно приходится делать вывод, что таковым в сложившейся ситуации может выступить только само государство (в принципе это в исторических традициях российского реформирования).

Кстати, можно отметить, что в отношении стран, исповедовавших «советскую модель хозяйствования», в докладе МВФ «Обзор мировой экономики» (World Economic Outlook, May, 2000), наряду с вполне обоснованным анализом причин неизбежности краха таких систем, вместе с тем, делается вывод: «Урок стран с переходной экономикой говорит также, что государству должна принадлежать важная роль в создании условий, позволяющих рынкам возникнуть, развиваться и функционировать законопослушно, эффективно и конкурентно». Этот тезис тем более важен для России, так как исторический опыт самих развитых индустриальных государств однозначно показывает невозможность выхода из системных кризисов вне активного использования механизмов государственной власти при условии их активной общественной поддержки.

Однако, определяя государство, как источник институционального реформирования нельзя обойти вниманием проблему его современного состояния. Последнее определяет тот вывод, что для России радикальное «оздоровление» самого государства является исходным и обязательным условием формирования и реализации вообще какой бы то ни было осмысленной стратегии российского ответа. Данная постановка вытекает из того факта, что современное российское государство, как представляется, в принципе не способно реализовать данную функцию.

Речь идет о признаваемой всеми проблеме «разбалансированности» государственного механизма на всех его уровнях (федеральном, субъектов федерации, местном) и во всех разрезах (законодательная, исполнительная, судебная системы), нарушающей его целостность.

Первопричиной сложившейся ситуации является ослабление всей системы прямых и обратных связей государственного механизма. Одновременно вследствие целого ряда обстоятельств произошло определенное подчинение звеньев российского государства частным интересам. Без учета этой ситуации

представляется методологически ошибочной постановка об усилении роли государства в российской экономической жизни. *Во-первых*, невозможно усилить роль слабого государства. *Во-вторых*, это будет означать, лишь усиление превалирования частных интересов, над интересами общества, еще большее подчинение последних первым.

Вместе с тем, укрепляя государство, обеспечивая его роль и место в экономической системе, адекватные современным рыночным механизмам, необходимо помнить, что во всяком государстве генетически заложена «склонность» к патернализму, несовместимому с действием механизмов саморегулирования. Поэтому необходимо с самого начала развивать соответствующие компенсационные механизмы, нейтрализующие тенденции огосударствления. В свою очередь это означает развитие институтов политической демократии и прежде всего институтов гражданского общества.

В (западно-) европейской и северо-американских цивилизациях эти институты образуют важнейшую органическую часть механизма саморегулирования экономической жизни общества. Именно через них в значительной степени осуществляется общественный контроль за государством, за его ролью и местом в экономической жизни, в том числе через передачу его регулирующих функций нерыночным институтом гражданского общества, реализуются отношения общественного присвоения, ограничение экспансии частных, своекорыстных интересов. На этот факт обращал внимание еще И.Т. Посошков, отмечавший, что «иноземцы такие же люди, что и мы, да они гражданским уставом тверды и в мастерстве добры, а когда и у нас гражданский устав будет тверд, то могут наши художники (имеются в виду мастера — *Д.С.*) и превышать их». Поэтому не удивительно то внимание, которое уделяется развитию этих институтов в странах, преодолевающих негативные последствия «социалистической» организации общественного производства.

Российская цивилизация во многом была лишена тех исторических корней, которые формировали современное гражданское общество в (западно-) европейской цивилизации. Прежде всего, речь идет об имеющем глубокие исторические корни подавлении индивидуальной гражданской активности. В советский период тотального огосударствления экономической, да и всей общественной и индивидуальной жизни были разрушены и те институты гражданского общества, которые формиро-

вались на всем протяжении истории России, отражая ее цивилизационную специфику, взамен которых активно насаждались институты, имеющие во многом квазиобщественный характер. Отсутствие в этой связи сколь-нибудь развитых демократических традиций, породили в свою очередь низкий уровень правовой культуры, а подавленность в течение длительного времени рыночного способа экономического оборота, отчуждение от такого оборота основной массы населения не могли не наложить соответствующий отпечаток на его экономическое мышление и поведение.

В этих условиях формирование развитой институциональной системы гражданского общества в значительной степени становится задачей государственной политики. Нужно иметь в виду, что сами эти институты возникают, как результат изменений в мышлении и поведении их субъектов — людей. Поэтому нельзя отождествлять политику формирования институциональной системы гражданского общества, с системой государственных мероприятий, направленных на создание различного рода негосударственных (общественных) структур. Такого рода «политика» может лишь привести к возникновению квазигражданских отношений. Скорее задача государства здесь должна заключаться в создании той социально-экономической и политической «атмосферы», при которой устраняются препоны (административные, экономические, социальные и т.д.) для реализации индивидуальной общественной активности граждан, создания ими материальной (экономической) базы для такой активности. В частности, речь должна идти о последовательном проведении политики разгосударствления общественной, в том числе экономической, жизни общества.

Важным инструментом поощрения становления гражданской активной личности является эффективно действующая судебная система. В этой связи представляется оправданным то последовательное внимание, которое уделяется созданию такой системы на протяжении 2001-2002 гг. Президентом РФ.¹

Обеспечение реальной независимости суда при насыщении судебной системы высококвалифицированными и граждански ответственными кадрами, с одной стороны, — абсолютно-необходимое условие становления гражданского общества. С другой, — такая система сможет служить неким заменителем гражданского общества в тот период, когда институциональ-

¹ См. послания Президента РФ Федеральному собранию РФ в 2001 и 2002 гг.

ная система последнего только создается. «Именно союз свободы и закона, создающий преграду как для превышения власти, так и для необузданности народных волнений, обеспечивает собственности надлежащую безопасность, приводит в действие талант и труд, содействует расширению и надежности кредита, обращению и росту капитала, это он формирует и воспитывает национальный характер и приводит в движение все силы общества во всем разнообразии его элементов».¹ Поэтому любые формы неправового вмешательства в функционирование судебной системы следует рассматривать, как тяжкое правонарушение, влекущее для должностных лиц (независимо от их статуса) безусловное отстранение от должности (лишение полномочий).

Следует содействовать восстановлению исторической преемственности в развитии институтов гражданского общества, что позволит опереться на цивилизационные основы российского общества и тем самым обеспечит их (институтов) устойчивость.

Одновременно государство должно содействовать движению социально-экономической активности в направлении, адекватным задачам реализации стратегии российского ответа. Последнее предполагает разрыв с практикой определения направлений экономической политики узким кругом «посвященных», вовлечение государством в формирование современной экономической системы широких слоев общественности в лице, как некоммерческих, так и предпринимательских структур, действующих, прежде всего, в сфере научно-технических инноваций.

§ 4. Экономическое реформирование и цивилизационная специфика российского общества

Определяя национальную экономику в качестве большой целостной органической системы, вряд ли можно оспорить положение, что сама эта экономика есть лишь одна из подсистем социума². Коль скоро это — так, то и на функционирование социума, распространяются те же общие правила (закономерности) как и на всякую подобную систему. В частности, социум

¹ Питт-Младший У. Доклад парламенту о финансах 17 февраля 1792 г. Цит. По Жорес Ж. Социалистическая история французской революции. М.: Прогресс, 1981. Т. IV. С.342–343.

² Имеется в виду национально-государственный масштаб.

не сможет устойчиво поддерживать свою целостность без наличия механизмов обратных связей, то есть без механизма саморегулирования. А это в свою очередь означает, что движение народного хозяйства подчинено действию этого механизма саморегулирования, в котором интегрируются «сигналы», поступающие от всех подсистем, составляющих целостность данного социума. Иначе говоря, реальное движение агентов экономической жизни общества определяется интегративным действием всей совокупности институтов, образующих целостность данного социума.

Закономерности движения общественного хозяйства испытывают сильнейшее влияние со стороны социокультурных, природных и т.п. факторов. Это обусловлено именно тем, что отличает одно общество, один народ от другого в процессе их исторического развития, порождает специфическую культуру, в том числе и культуру (традиции, обычаи и т.п.) экономической жизни. Именно поэтому в различных цивилизационных условиях взаимовлияние (взаимодействие) различных институциональных структур может происходить различным образом, отражая присущие каждой цивилизации ценностные ориентиры.

Соответственно рассматривать закономерности экономической жизни общества, абстрагируясь от этого факта, возможно лишь на первом этапе политико-экономического исследования. Однако, оставаясь только на этом в высшей степени абстрактном уровне исследования, невозможно выявить реальные закономерности движения экономической жизни данного социума.

Именно подобный подход к исследованию закономерностей экономической жизни составлял одну из характерных черт российской политико-экономической мысли не только теоретиков, но и практиков хозяйственной деятельности.

Еще Директор Департамента финансов, обер-прокурор Сената А.Н. Бутовский, ставший первым российским автором учебника политической экономии, написанном на русском языке, вышедшем в 1847 г., отмечал, что «законы экономические, в сущности везде одинаковые, проявляются различно и ведут к различным результатам» в соответствии с «временем, местом и народом». «Если применить теорию (политическую экономию — *Д.С.*) к объяснению различных сторон жизни Англии, то еще мало будет брошено света на те же вопросы относительно Франции или России, и еще менее относительно Египта или Китая. ...Деятельность народная, в каждом из этих государств, находится под влиянием обстоятельств совершенно несходных, климата, местоположения, государствен-

ного устройства, обычаев и вообще образованности. Неудивительно, что и в ее проявлениях, при всей одинаковости побуждений и средств, есть большое несходство, особенно в направлении и результатах».

Делая вывод из указанной теоретической предпосылки известнейший российский предприниматель, банкир и благотворитель В.А. Кокорев (1817-1889 гг.), писал, что «пора *государственной мысли* перестать блуждать вне своей земли, пора прекратить поиски экономических основ за пределами отечества и засорять насильственными пересадками их родную почву; пора, давно пора возвратиться домой и *познать в своих людях свою силу*, без искренного родства с которой никогда не будет согласования экономических мероприятий с потребностями народной жизни; пора твердо убедиться в том, что только это спасительное согласование есть верный путь к спокойному и правильному движению от силы к силе, тогда как путь розни и разлада с жизнью (т.е. нынешний путь) тянет в обратную сторону от бессилия к бессилию, низводя прямо в бездну непоправимого экономического расстройтва. И мы дошли, наконец, до той глубины этой бездны, где уже редет дыхание, не освежаемое чистым воздухом».

Можно выделить в этой связи позицию такого яркого государственного и общественного деятеля России, как СЮ. Витте, считавшего, что «до тех пор, покуда русская жизнь не выработает своей национальной экономии, основанной на индивидуальных особенностях русского грунта, до тех пор мы будем находиться в процессе шатания между различными модными учениями, увлекаясь поочередно то одним, то другим; до тех пор мы будем слышать из одних и тех же уст и читать на столбцах одних и тех же органов логически несовместимые экономические суждения и проекты; до тех пор, что создано вчера, будет считаться дурным завтра, и будем создавать сегодня то, что уничтожено вчера; и понятно, что до тех пор мы не будем жить правильною экономической жизнью, а будем идти на буксире заграничных веяний и всяких спекуляций насчет народного благосостояния». В этой же связи он критиковал «космополитизм» классической политической экономии, которая — по его мнению — напрямую связывая индивидуума и человечество, «упускает из виду, что между отдельным человеком и человечеством существует еще особая экономическая единица — нация. Эта единица представляет собою нечто органически целое, связанное верою, отдельностью территории, кровью, языком, литературою и народным творчеством, нравами и обычаями, государственными началами и учреждениями, инстинктом самосохранения, стремлением к независимости и прогрессу и проч. Единства эти не выдуманы людскою фантазией или капризом, а сложены исторически, самою природою и законами общечеловеческими». Опираясь на такую методологическую позицию СЮ. Витте, в частности, считал, что формы проявления того же закона спроса и предложения неизбежно видоизменяются «сообразно различным особенностям общественной организации» и потому политическая экономия лишь тогда «реалистична» (научна), когда она признает относительность «организации народного хозяйства, которая должна сообразовываться со временем, местом и всеми социальными условиями данного общества».¹

¹ Там же. С. 138.

Глава 23. Проблемы реформирования экономической системы России

В.Н. Коковцев, бывший Министр финансов в период с 1904-1914 г., также считал, что при проведении экономических реформ «должно соблюдать историческую преемственность и соотносываться с особыми условиями русской жизни».

Продолжается эта линия и в работах современных российских исследователей. «Характер собственности, рыночные институты, мотивы поведения, отмечает Л.И. Абалкин, не могут при всей своей общности различаться в англосаксонских и романских странах, в Юго-Восточной Азии и мусульманском мире, в Индии, Китае и России».

Современная институциональная теория также разделяет подобные подходы. Так, Г. Мюрдаль, считает методологически неоправданным абстрагирование от таких «неэкономических» факторов, как «взгляды, правовые и другие институты, обычаи, жизненный уровень и в широком смысле — культура».¹

Выступая на семинаре «Новые пути развития» (12–13 сентября 2002 г., Рио-де Жанейро, Бразилия), организованном Национальным Банком социального и экономического развития (BNDES) в связи с 50-летием банка профессор Гарвардского Университета Дани Родрик (Dani Rodrik) отмечал: «Наиболее новые примеры успешного экономического развития — это страны Китай, Индия, Вьетнам, которые приняли самостоятельные пути развития экономики. Ни одна из указанных стран не позволила поддаться соблазну увлечь себя путями развития, рекомендуемыми МВФ. В противоположность этому страны, которые развивались, следуя рекомендациям МВФ, находятся сейчас или прошли недавно состояние экономического кризиса, экономической нестабильности. К таким странам можно отнести Турцию, Россию, Бразилию, Мексику, Аргентину. Невозможно применять единую модель развития для частных случаев. Рецепты МВФ не могут приниматься без учета своеобразия каждой страны. В противном случае вместо разрешения кризиса можно получить его углубление. «Вашингтонское соглашение» не является наилучшим инструментом для осуществления развития бедных стран. Мир сейчас должен развиваться не слепо следуя согласованным рекомендациям — необходим экспериментаторский подход».

Другой вопрос, что в реальной экономической политике этот важнейший аспект зачастую игнорируется. «Для того, чтобы сделать правильные выводы, — отмечал руководитель боннского Института экономики М. Мигель, — необходимо учитывать и множество внеэкономических факторов и прежде всего человека: его опыт, страхи и надежды, его культурные и религиозные устои, его национальные и региональные особенности. В теории эта необходимость не оспаривается. Специалисты постоянно указывали на значение внеэкономических факторов. Однако на практике они остаются вне поля зрения. И это не случайно. Ведь внеэкономические факторы трудно выразить в цифрах и от того нелегко пред- ставить».

Тем не менее, именно учет этих «неэкономических» факторов при выборе мероприятий по противодействию мировому валютно-финансовому кризису 1998 г. по мнению премьер министра Малайзии М. Мохаммада и позволил защитить национальные экономические интересы. В вы-

¹ Мюрдаль Г. Современные проблемы «Третьего мира» (Драма Азии. Исследование нищеты народов). Сокр. пер. с англ. М.: «Прогресс». 1972. С. 95.

Раздел IV. Международные экономические отношения

ступлении на Всемирном экономическом форуме (1999 г.) он отметил: «Когда я высказываю мнение, что у новых индустриальных стран Азии есть общие ценности, которые помогли им продвинуться на пути надежного экономического роста, это часто воспринимается как нахальство или даже как опасная новая форма азиатской культурной агрессии. Многие западники, похоже, считают, что лишь их ценности и этические принципы повсеместно принимаются — или должны приниматься — всеми цивилизованными мужчинами и женщинами мира... Почему многие европейцы понимают, что азиатская музыка может развиваться своим собственным путем, а не вслед за «Битлз», Азнавуром или Моцартом, но столь многие не воспринимают никакой азиатской формы управления государством, если она не скопирована с европейской?»

На необходимость преодоления подобного игнорирования указывает Д. Норт, отмечая, что «мы, живущие в современном западном мире, считаем, что жизнь и экономические процессы подчиняются писаным законам и правам собственности. Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора... Наше поведение в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями».

Косвенным признанием правомерности такой постановки является и тот факт, что в докладе Главного счетного управления США «Помощь зарубежным странам: международные усилия по оказанию содействия реформам в России принесли смешанные результаты» (ноябрь, 2000), подготовленном для Комитета по банкам и финансам Палаты представителей Конгресса США, делается вывод, что западная помощь будет эффективна, если она будет концентрироваться на направлениях, отражающих опыт и приоритеты самой России даже, если они отличаются от западных норм.

В силу целого ряда исторических причин, в западно-европейской цивилизации и, соответственно, в порожденной ею северо-американской экономической сфере жизнедеятельности социума, порождаемые ею ценности стали превалирующими (определяющими) для всех остальных сторон его жизни. Кстати, видимо, подтверждением этого тезиса может служить то, что становление экономической науки, как особой отрасли научного знания, соответственно, представления о рыночном механизме саморегулирования, как самодостаточном, марксистское учение об определении всех сторон жизни общества способом организации его общественного воспроизводства связаны именно, с (западно-) европейской цивилизацией. Вместе с тем, даже в рамках этой цивилизации, более того внутри одного и того же государственно-организованного социума, входящего в эту цивилизацию, можно наблюдать существенные региональные различия в функционировании казалось бы единой экономической системы и соответственно различные эконо-

номические результаты этого функционирования: например Юг и Север Италии. Можно вспомнить об экономических проблемах интеграции бывшей ГДР в единую экономическую систему Германии, объясняемых не только разнотипностью этих систем, уровнями технологического и экономического развития, но и в значительной части социально-культурными, социально-психологическими факторами. Последние порождают то, что современный институционализм определяет как неформальные правила экономической жизни, являющиеся для ее агентов зачастую гораздо более важными, чем правила, формализованные в законодательстве и иных нормативных документах.

Тем не менее, как отмечает В.С. Степин, в России «реформы 90-х годов ориентировались на копирование западных моделей в экономике, политике и образе жизни. Они имели подражательный характер (игнорировались реальные исторические достижения страны и особенности национальных традиций) и исходили из экономико-центристского мышления, почти фаталистической веры в то, что рыночная экономика автоматически решит социокультурные и духовные проблемы».

Исторический опыт, как России, так и других государств, неоднократно демонстрировал: надежды на то, что «овладение» рычагами государственной власти позволит проводить любую политику независимо от отношения к ней общества, как минимум, глубоко антинаучны. Экономические преобразования, пусть и лежащие в русле объективно необходимых перемен, но проводимые, в том числе без учета, например, категории нравственности в ее специфическом для данного общества понимании, лишь усиливают неизбежные при внедрении всего нового реакции отторжения.

В частности, отмечаемая многими исследователями неадекватность реакции российских хозяйствующих субъектов и населения в целом на те или иные рыночные сигналы, видимо порождена не только квазирыночным характером сложившейся экономической системы, но и тем обстоятельством, что политико-экономическая природа российского общества, «не вписывается» в стандарты теорий, построенных на опыте функционирования систем, имеющих иную цивилизационную основу и потому подчиняющихся иным политико-экономическим закономерностям.

Можно в этой связи вспомнить известное, наверное, с петровских времен российское отношение к важнейшей категории

рыночной системы — сбережению, произносимое с абсолютной уверенностью в своем — российском — превосходстве: «Да, что мы — немцы — беречь каждую копейку?» (при этом «немцы» были собирательным названием именно западноевропейцев).¹ Не случайно в России в ответ на призывы освоить немецкий, шведский, китайский и т.д. опыт экономического строительства прижилось возражение: «Где мы возьмем столько немцев, шведов, китайцев и т.д.?».

В свою очередь это означает методологическую неоправданность «прямого» использования экономических теорий, описывающих закономерности функционирования экономических систем, имеющих иное цивилизационное основание.

«Тот факт, — отмечает В.А. Ядов, — что анализ социально-трансформационных процессов в разных регионах мира указывает на существенные цивилизационные различия, подтверждает убедительность аргументов в пользу своеобразия российских трансформаций и в историческом прошлом и в предстоящем будущем. ...Наиболее убедительный исторический аргумент в пользу национально-культурного своеобразия трансформаций демонстрируют Япония, тихоокеанские «тигры» и Китай. Япония сделала опорой своего экономического чуда традиционный корпоративизм. Китай осуществляет свои реформы при сохранении мощной «пирамидальной» основы общественного устройства... Мы разом отбросили и то и другое..., т.е. резко копировали западную модель цивилизации, основой которой выступало гражданское общество и самодостаточная личность. Именно этих предпосылок лишена Россия».

При этом, как представляется, не следует излишне идеализировать экономический менталитет и соответственно экономическое поведение россиян.

Если одни авторы подчеркивали их общинность, спонтанность (В. Ключевский), иррациональность, коммунитарность (Н. Бердяев), превалирование этических, религиозных начал (П. Флоренский), то можно найти и другие характеристики.

Так, **Е. Н. Трубецкой**, считал, что в народной сказке «мы... узнаем народную душу со всеми ее качествами и недостатками», анализируя русскую сказку, делает вывод, что в ней «человек... интенсивно воспринимает то *действие сверху* той чудесной силы, которая залетает из запредельной дали в низины здешнего, чтобы унести и поднять его оттуда в заоблачную высь. Но рядом с этим в русской сказке необыкновенно слабо выражено *действие снизу*. В ней сказывается настроение человека, который ждет всех благ от жизни свыше и при этом совершенно забыва-

¹ Можно упомянуть и сохранившуюся до наших времен поговорку: «Что русскому — здорово, то немцу — смерть».

Глава 23. Проблемы реформирования экономической системы России

ет о своей, личной ответственности. Это тот же недостаток, который называется и в русской религиозности, в привычке русского человека перелгать с себя всю ответственность на широкие плечи «Никола-угодника». Превознесение дурака над богатырем, замена личного подвига на чудесную помощь, вообще *слабость волевого героического элемента*, таковы черты, которые болезненно поражают в русской сказке. Эта прелестная поэтическая греза, в которой русский человек ищет по преимуществу успокоения и отдохновения; сказка окрыляет его мечту, но в то же время усыпляет его энергию. Имеем ли мы здесь общую всем народам черту? По-видимому, нет. ...Мифология и сказка других народов знает случаи сопротивления человека чудесному, *богоборчества* или, наоборот, *содействия* человека сверхъестественной силе. В германской саге человек то борется со своими богами, то спасает их самих из трудного положения. Ничего подобного мы не находим в мифологии или сказке русской. Тот при встрече с чудесным человек как-то сразу опускает руки. Он... ждет неизреченного богатства жизни как дара свыше — от «щучьего велья», от серого волка, от вешего коня, от мудрой жены или от Божьей благодати. ...«Эта мистика, не воплощающаяся в дело..., легко вырождается в вульгарную мечту о даровом богатстве, о «хитрой науке, чтобы было можно ничего не делать, сладко есть и пить и чисто ходить» .> Мечта эта оказалась сильною в жизни именно оттого, что у нее есть глубокий мистический корень в русской душе. *<Связь между усыплением нашего народного духа и торжеством воровской утопии совершенно очевидна. ...И оттого-то современная Россия оказалась в положении человека, которого разворовали в глубоком сне>*¹

Причины такого состояния российского менталитета могут, в частности, крыться в том природном изобилии, которым характеризуется Россия. В свое время Т. Манн писал об англичанах: «Но то огромное изобилие, которое мы имеем, делает нас народом не только порочным и невоздержанным, расточающим средства, которые у нас есть, но также непредусмотрительным и небрежным в отношении многих других богатств, которые мы постыдно теряем... И в то же самое время (из-за бесстыдной праздности) огромное число людей обманывает, ворует, грабит, блюдолизничает, нищенствует, чахнет и прежде временно погибает... мы покидаем наши обычные честные занятия и науки, предаваясь удовольствиям и... одуряя себя трубкой и бутылкой, уподобляемся животным, посасывая дым и выпивая за здоровье друг друга... В результате распространения среди нас проказа нашего курения, пьянства, празднества, мод и дурного времяпрепровождения в праздности и развлечениях... сделала нас изнеженными телом, слабыми в знаниях, бедными сокровищами, опустившимися в доблести, несчастливими и презираемыми нашими врагами... наше богатство могло бы быть необычным для восхищения и страха всего христианского мира, если бы мы только прибавили искусство к природе, наш труд к нашим естественным средствам».

¹Трубецкой Е.Н. «Иное царство» и его искатели в русской народной сказке//Трубецкой Е. Н. Избранное. М.1995. С. 426-429. По сути соглашаются с такой постановкой и некоторые современные политико-экономы (см., в частности, Нуреев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация?//Ж. «Вопросы экономики». 2002. № 6. С. 14.

Впреки бытующим рассуждениям об ориентированности россиян на сильное государство ряд исследователей считают, что для российского общества наоборот характерна низкая ценность государства, связанная «с мощным влиянием **догосударственной** вечевой культуры», ссылаясь на исторические источники, согласно которым «крестьяне в России издавна считали, что «никаких налогов никакого начальства не полагаются. ...Не нужны им не суд, ни земство, ни школы, никакая культура, ничего «господское», **«барское»** ...Дайте им жить «по-своему» и не мешайте образовывать мужицкое земство», т.е. возвращение назад, «домой», к временам скифов и сарматов. К такому антигосударственному и антикультурному выводу приходит народ».

В противовес многочисленным авторам, трактующим привлекательный исторический образ российского предпринимателя, можно привести мнение **И.Т. Посошкова** считавшего, что «купечество у нас в России чиниться весьма неправо: друг друга обманывают и друг друга обижают, товары худые закрашивают добрыми и вместо добрых продают худые, а цену берут нечестную, и между собою союза немало не имеют, друг друга едят и так погибают, а в зарубежных торгах компанства между собою не имеют». Он же отмечал, что «разбойников у нас в России, паче иных государств, множество».

Нельзя забывать о воздействии на национальный менталитет таких фактов, как предпринятую в начале XX в. и продолжавшуюся на протяжении жизни трех поколений попытку физически разорвать историческую преемственность в развитии нации, осуществляемого в период жизни нескольких поколений тотального огосударствления экономической, да и всей общественной и индивидуальной жизни, отсутствие вследствие этого сколь-нибудь развитых демократических традиций, породившие низкий уровень правовой культуры, подавления рыночного оборота, события конца прошлого — начала нынешнего веков, внесших свой «вклад» в маргинализацию российского общества.

Вместе с тем, если цивилизационная специфика общества определяет своеобразие экономического менталитета и поведения его человеческого капитала, то не меньшее влияние на хозяйственный механизм общества оказывают «физические» параметры, в которых осуществляется процесс общественного воспроизводства.

Для России это, в частности, означает не только необходимость учета своеобразия ее природных и географических условий, геополитического положения, но и высокого уровня концентрации и специализации производства, вытекающего из них уровня монополизации, наличия естественных монополий на транспорте и энергетике, сохранения на обозримое будущее

высокой доли добывающих отраслей и т.д. Понятно, что механизмы перелива капитала, ценообразования, развития социальной сферы и т.п. не могут и не должны здесь воспроизводить схемы, создаваемые для регулирования общественного воспроизводства, находящегося в иных условиях. Так, представляется совершенно справедливым вывод А.Д. Некипелова, что при свободном действии «рыночного механизма, исходя из текущих сравнительных преимуществ, Россия практически обречена на сугубо топливно-сырьевую специализацию, на потерю оказавшихся невостребованными человеческого капитала и научно-технического потенциала».

Наконец, ни в коем случае нельзя забывать о своеобразии регионального устройства России, в рамках которого на территории одного государства сосуществуют зачастую принципиально различные природно-географические и геополитические условия хозяйствования, взаимодействуют различные национальные культуры и соответственно осуществляются региональные воспроизводственные процессы. В этой связи было бы принципиальной ошибкой попытаться навязать единообразные отношения и формы хозяйствования на всей территории страны.

Учет всех вышеуказанных обстоятельств является обязательным условием создания в России эффективной институциональной системы рыночного типа.

Примерный план лекции

1. Содержание категории «переходная экономика».
2. Характеристика современной экономической системы Российской Федерации.
3. Направления институциональных преобразований российской экономики.
4. Движущие силы формирования современной экономической системы России.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Можно ли характеризовать российскую экономику, как переходную?
2. В чем незавершенность рыночных преобразований российской экономики?

Раздел IV. Международные экономические отношения

3. Каковы главные задачи и направления институционального реформирования российской **экономики**?
4. Каково содержание мероприятий по формированию эффективных механизмов российской экономики?
5. Функции государства и гражданского общества в создании эффективной экономической системы.

Литература

- Абалкин Л.И.* Россия: поиск самоопределения. — М., 2002.
- Ахиезер А.С.* Россия: критика исторического опыта. (Социокультурная динамика России). Т. I. От прошлого к будущему. 2-е изд., перераб. и доп. — 1997. С. 752.
- Витте С.Ю.* Национальная экономика и Фридрих Лист. — М., 1889.
- Кирдина С.Т.* Институциональные матрицы и развитие России. Изд-е второе, перер. и доп. — Новосибирск, 2001.
- Кокорев В.А.* Экономические провалы. По воспоминаниям с 1837 года. — М., 2002.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. — М., 1997.
- Посошков И.Т.* Книга о скудости и богатстве. — М., 2001.
- Россия: трансформирующееся общество. Под ред. Ядова **В.А.** — М., 2001.
- Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, **механизмы/Рук.** авт. колл.: Д. С. Львов, А. Г. Поршневу. — М., 2002.
- Эволюционная экономика и «**мейнстрим**». — М., 2000.

ЛАУРЕАТЫ ПРЕМИИ «В ПАМЯТЬ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ»¹

1969 г.: ЯН ТИНБЕРГЕН (Голландия), РАГНАР ФРИШ (Норвегия) - за разработку математических методов анализа экономических процессов.

1970 г.: ПОЛ САМУЭЛЬСОН (США) - за вклад в повышение уровня научного анализа в экономических науках.

1971 г.: САЙМОН КУЗНЕЦ (США) - за эмпирические исследования экономического роста.

1972 г.: КЕННЕТ ЭРРОУ (США), ДЖОН ХИКС (Великобритания) - за работы по теории общего экономического равновесия и теории благосостояния.

1973 г.: ВАСИЛИЙ ЛЕОНТЬЕВ (США) - за разработку метода «затраты-выпуск» и его применение в анализе экономических проблем.

1974 г.: ФРИДРИХ ФОН ХАЙЕК (Австрия, США), ГУННАР МЮРДАЛЬ (Швеция) - за работы в области теории денег, конъюнктурных колебаний и анализ взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений.

1975 г.: ЛЕОНИД КАНТОРОВИЧ (СССР), ТЪЯЛЛИНГ КУПМАНС (США) - за разработку теории оптимального использования ресурсов.

1976 г.: МИЛТОН ФРИДМЕН (США) - за исследования в области потребления, разработку монетарной теории и истории денежного обращения.

1977 г.: ДЖЕЙМС МИД (Великобритания), БЕРТИН УЛИН (Швеция) - за работы в области теории международной торговли и движения капиталов.

1978 г.: ГЕРБЕРТ САЙМОН (США) - за исследование структур и процессов принятия решений в экономических организациях.

¹ По завещанию Альфреда Нобеля, в список наук, по которым присуждаются премии, экономика не входила. Но в 1968 г. Шведским банком была учреждена специальная Мемориальная премия «В память Альфреда Нобеля» в области экономики.

Лауреаты премии «В память Альфреда Нобеля»

1979 г.: АРТУР ЛЬЮИС (США), ТЕОДОР ШУЛЬЦ (США) - за работы по исследованию проблем экономики развивающихся стран.

1980 г.: ЛОУРЕНС КЛЕЙН (США) - за работы по созданию экономических моделей и их применение к анализу экономической политики и циклических колебаний.

1981 г.: ДЖЕЙМС ТОБИН (США) - за исследование связей финансовых рынков с потреблением, производством, занятостью и ценами.

1982 г.: ДЖОРЖ СТИГЛЕР (США) - за изучение промышленных структур, анализ функционирования рынков, роли государственного регулирования экономики.

1983 г.: ЖЕРАР ДЕБРЕ (США) - за работы по теории общего экономического равновесия.

1984 г.: РИЧАРД СТОУН (Великобритания) - за создание системы национальных счетов, статистические измерения.

1985 г.: ФРАНКО МОДИЛЬЯНИ (США) - за работы по исследованию проблем финансовой политики.

1986 г.: ДЖЕЙМС БЬЮКЕНЕН (США) - за работы по анализу договорных и конституционных основ теории принятия решений.

1987 г.: РОБЕРТ СОЛОУ (США) - за фундаментальные исследования в области теории экономического роста.

1988 г.: МОРИС АЛЛЭ (Франция) - за разработку теории экономического равновесия, взаимосвязи экономического роста, инвестиций и процентных ставок.

1989 г.: ТРЮГВЕ ХААВЕЛЬМО (Норвегия) - за вклад в теорию экономического анализа.

1990 г.: ГАРРИ МАРКОВИЦ, МЕРТОН МИЛЛЕР, УИЛЬЯМ ШАРП (все - США) - за разработку теории современных финансовых рынков, играющих решающую роль в распределении ресурсов.

1991 г.: РОНАЛЬД КОУЗ (США) - за открытие и прояснение точного смысла транзакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики.

1992 г.: ГАРИ БЕККЕР (США) - за расширение сферы применения микроэкономического анализа, разработку теории человеческого капитала.

1993 г.: ДУГЛАС НОРТ, РОБЕРТ ФОГЕЛЬ (оба - США) - за использование экономической статистики как нового направления в области истории экономики.

1994 г.: ДЖОН ХАРСАНИ, ДЖОН НЭШ (оба - США), РЕЙНХАРД ЗЕЛЬТЕН (ФРГ) - за применение теории игр к экономическим процессам.

Сведения об авторах

1995 г.: **РОБЕРТ ЛУКАС** (США) - за разработку и применение теории рациональных ожиданий, ее использование в разработке экономической **политики**.

1996 г.: **УИЛЬЯМ ВИКРИ** (США), **ДЖЕЙМС МИРРЛИС** (Великобритания) - за разработку теории стимулов в экономике в условиях недостаточной и противоречивой информации.

1997 г.: **РОБЕРТ МЕРТОН** и **МАЙРОН СКОУЛЗ** (США) - за разработку формулы оценки стоимости производных ценных бумаг, на основе которой впоследствии строилась деятельность всех финансовых рынков (фьючерсы, опционы, варранты, своны и т.д.).

1998 г.: **АМАРТИА СЕН** - за вклад в экономический анализ благосостояния населения.

1999 г.: **РОБЕРТ МАНДЕЛЛ** - за исследования в сфере денежной и финансовой политики в странах с открытой рыночной экономикой.

2000 г.: **МАКСЕДЕН ДЭВИД** - за эконометрический анализ потребительских решений домашних хозяйств.

2001 г.: **СПОНС МАЙКЛ** - за вклад в анализ рынков с асимметричной информации.

2002 г.: **СМИТ ВЕРНОН** - за применение лабораторных экспериментов при проведении экономических анализов.

ДАНИЕЛ КАНЕМАН - за работы, посвященные использованию методов, применяемых в психологии, в экономических исследованиях.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Камаев Владимир Дороевич - д.э.н., проф., заслуженный деятель науки РСФСР, академик, окончил Московский энергетический институт, руководитель сектора в Институте международного права и экономики им. Грибоедова. Автор более 200 публикаций по проблемам научно-технической революции, экономического роста, теоретической экономики.

Автор и соавтор работ: «Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства)», «Современная научно-техническая революция. Экономические формы и закономерности», «Экономическая теория».

Область научных интересов - технический прогресс, теоретическая экономика.

Борисовская Татьяна Александровна - кандидат экономических наук, доцент. Окончила Хабаровский институт народного хозяйства. Работала в Московском государственном текстильном университете им. А.Н. Косыгина. Зав. кафедрой экономики института международного права и экономики им. А.С. Грибоедова. Автор около 30 публикаций по проблемам экономической теории и совершенствования деятельности научных организаций. Область научных интересов - проблемы занятости, динамика уровня жизни населения России.

Ильчиков Михаил Захарович - д.э.н., президент Института международного права и экономики им. А.С. Грибоедова, профессор кафедры предпринимательства, окончил МВТУ им. Баумана, автор более 20 публикаций по вопросам экономики высшего образования и предпринимательства.

Автор и соавтор работ: «Предпринимательство как сфера и способ деятельности», «Рыночное предпринимательство: теоретические основы и практики регулирования» и других.

Область научных интересов - теоретические проблемы предпринимательства, теоретическая экономика, экономика высшего образования.

Мелкумов Ян Сергеевич - кандидат экономических наук. Окончил Всесоюзный заочный финансово-экономический институт. Длительное время служил в военно-морском флоте, в министерстве речного флота. Преподает статистику и финансы в государственном университете управления. Автор более 30 публикаций по вопросам статистики.

Пилипенко Павел Павлович - к.т.н., доцент, окончил Киевский институт гражданской авиации. Проректор Института международного права и экономики им. А.С. Грибоедова.

Автор более 20 публикаций по проблемам внутрифирменного управления.

Автор и соавтор работ: «Экономические аспекты и пути интенсификации производства», «Управление интенсивностью производства с применением ЭВМ», «Организация и планирование производства».

Область научных интересов - экономический анализ инвестиций и оценка венчурного капитала.

Родионова Валентина Георгиевна - к.э.н., доцент, окончила Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, преподает в МГТУ им. Баумана. Автор 15 публикаций по проблемам рынка и рыночного ценообразования.

Соавтор работ: «Учебника по основам экономической теории».

Область научных интересов - особенности хозяйственного механизма рыночной системы.

Сорокин Дмитрий Евгеньевич - д.э.н., профессор, закончил Московский экономико-статистический институт. Работал в Московском государственном университете им. Ломоносова, МГТУ им. Н. Э. Баумана. Участвовал в предпринимательской деятельности. Автор около 100 публикаций по вопросам экономической теории и экономической политики и управления народным хозяйством. Зам. директора института экономики РАН.

Стерликов Федор Федорович - д.э.н., профессор, академик, окончил Академию общественных наук, преподает в Московском государственном институте электроники и математики (технический университет). Автор более 100 публикаций по проблемам стоимости, качества и ценообразования.

Автор и соавтор работ: «Экономическая теория», «Основы экономической теории», «Общая экономическая теория», «Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства)».

Область научных интересов - экономика образования.

Тарасенко Светлана Васильевна - к.э.н., доцент, окончила Ростовский институт народного хозяйства, преподает в Финансовой Академии при Правительстве РФ. Автор 26 публикаций по проблемам государственного регулирования экономики, международных экономических отношений.

Автор и соавтор работ: «Экономическая теория», «Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства)».

Область научных интересов - международные экономические отношения.

Шуркалин Александр Константинович - д.э.н., профессор. Окончил экономический факультет МГУ им. Ломоносова. Длин-

Сведения об авторах

тельное время работал в научно-исследовательском институте Госплана СССР. Зав. кафедрой экономической теории Российского университета нефти и газа им. И.М. Губкина. Автор более 250 научных публикаций. Область научных интересов - международные экономические отношения и финансы.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СТАНДАРТ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Специальность - 060400. Финансы и кредит.

Квалификация: экономист.

ГСЭ.Ф.11. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ.

Общая экономическая теория. Экономические агенты (рыночные и нерыночные), собственность и хозяйствование: структура прав, передача прав, согласование обязанностей, экономические интересы, цели и средства, проблема выбора оптимального решения, экономическая стратегия и экономическая политика, конкуренция и ее виды; экономические блага и их классификации, полные и частичные взаимодополняемость и взаимозамещение благ, фактор времени и дисконтирование, потоки и запасы, номинальные и реальные величины, кругообороты благ и доходов, затраты и результаты: общие, предельные и средние величины; альтернативные издержки (издержки отвергнутых возможностей); экономические ограничения: граница производственных возможностей, компромисс общества между эффективностью и равенством, компромисс индивида между потреблением и досугом; экономические риски и неопределенность; внешние эффекты (экстерналии); краткосрочный и долгосрочный периоды в экономическом анализе; метод сравнительной статики, показатели эластичности. **Микроэкономика.** Закон предложения, закон спроса, равновесие, рынок, равновесная цена; излишки потребителя и производителя, теории поведения потребителя и производителя (предприятия); монополия, естественная монополия, ценовая дискриминация, олигополия, монополистическая конкуренция, барьеры входа и выхода (в отрасли); сравнительное преимущество; производственная функция, факторы производства, рабочая сила, физический капитал; инфляция и безработица, рынки факторов производства, рента, заработная

плата, бюджетное ограничение, «кривые безразличия», эффект дохода и эффект замещения. Понятие «предприятия», классификация «внешняя и внутренняя среда», диверсификация, концентрация и централизация производства; открытие и закрытие предприятий, санация и банкротство; валовые выручка и издержки; прибыль бухгалтерская и экономическая, чистый денежный поток, приведенная (дисконтированная) стоимость, внутренняя норма доходности; переменные и постоянные издержки; общие, средние и предельные величины выручки и издержек, эффективности; отдача от масштаба производства (снижающаяся, повышающаяся, неизменная); неопределенность технологическая, внутренней и внешней среды, риски, страхование, экономическая безопасность. **Макроэкономика.** Общественное воспроизводство, резидентные и нерезидентные институциональные единицы; макроэкономические показатели: валовой внутренний продукт (производство, распределение и потребление), личный располагаемый доход, конечное потребление, модели потребления, сбережения, инвестиции (валовые и чистые); национальное богатство, отраслевая и секторальная структуры национальной экономики, межотраслевой баланс; теневая экономика; равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (модель *AD-AS*), мультипликатор автономных расходов; адаптивные и рациональные ожидания, гистерезис, денежное обращение (М. Фридман), сеньораж, количественная теория денег, классическая дихотомия; государственный бюджет, его дефицит и профицит, пропорциональный налог, прямые и косвенные налоги, чистые налоги; закрытая и открытая экономика, фиксированный и плавающий курсы валюты, паритет покупательной способности; макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (модель *IS-LM*): сравнительный анализ эффективности инструментов макроэкономической политики государства; стабилизационная политика; технологические уклады и «длинные волны»; теории экономического роста и экономического цикла; «золотое правило накопления». **Переходная экономика.** Либерализация цен, приватизация собственности, инфраструктура хозяйствования, структурная перестройка экономики, влияние глобализации на выбор стратегии национальной экономики. **История экономических учений.** Особенности экономических воззрений в традиционных обществах (отношение к собственности, труду, богатству, деньгам, ссудному проценту), систематизация экономических знаний, первые теоретические системы (мер-

кантилизм, физиократы, классическая политическая экономия, марксизм). Формирование и эволюция современной экономической мысли: маржиналистская революция, австрийская школа, неоклассическое направление, кейнсианство, монетаризм, институционализм. Вклад российских ученых в развитие мировой экономической мысли: особенности развития экономической науки в России, научный вклад М.И. Туган-Барановского в понимание экономических циклов, А.В. Чаянова в изучение крестьянского хозяйства и Н.Д. Кондратьева в понимание экономической динамики; традиции экономико-математической школы в России и СССР (В.К. Дмитриев, Е.Е. Слуцкий, Г.А. Фельдман, В.В. Новожилов, Л.В. Канторович).

Региональный (вузовский) компонент

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	4
РАЗДЕЛ I. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	7
Глава 1. ЧТО И КАК ИЗУЧАЕТ СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА.....	7
§ 1. «Экономикс» и традиционная политическая экономика.....	7
Современная экономическая теория и экономическая теория Маркса.....	7
Новый подход.....	8
Выбор пути.....	10
§ 2. Экономическое развитие России в период реформ.....	12
Условия формирования рыночной экономики в России.....	12
§ 3. «Экономикс» и реальности выхода из кризиса.....	15
Вопросы для повторения.....	22
Примерный план лекции.....	22
Глава 2. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	23
§ 1. Объективные условия и противоречия экономического развития.....	23
Безграничные потребности общества.....	24
Виды потребностей.....	24
Экономические ресурсы, их ограниченность.....	25
Выбор альтернатив использования ресурсов.....	26
§ 2. Эффективность использования ограниченных ресурсов.....	27
Проблема занятости ресурсов.....	27
Кривая производственных возможностей национального хозяйства.....	28
Вмененные издержки: экономический бухгалтерский учет.....	30
Закон возрастания вмененных издержек.....	31
§ 3. Основные экономические проблемы, стоящие перед обществом.....	32
Что производить?.....	32
Как должны быть произведены товары и услуги?.....	33
Для кого произведен продукт?.....	33
§ 4. Экономический рост.....	33
Незанятость и неполное использование ресурсов.....	34

Изменение количества и качества ресурсов	34
Современные производственные альтернативы и будущий рост	35
§ 5. Возможные модели экономических систем	37
Традиционные системы	37
Командная экономика	37
Рыночная экономика	37
Смешанная экономика	38
Вопросы для повторения	40
Примерный план лекции	42
Глава 3. РЫНОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА	43
§ 1. Объективные причины возникновения рыночной организации хозяйства	43
Разделение труда и специализация трудовых функций	44
Обмен экономических благ. А. Смит; принцип «невидимой руки»	45
Частная собственность и рыночная организация хозяйства	47
§ 2. Альтернативные издержки и проблема общественного выбора	49
Ограниченность ресурсов и проблема экономического выбора	50
Идея альтернативных издержек Ф. Визера	51
Альтернативные издержки и командно-административная система	52
Рыночная организация и ее механизмы. Частное предпринимательство	52
§ 3. Кругооборот благ и доходов	54
§ 4. Рыночные механизмы: цены и конкуренция	56
Рынок и цены	57
Рыночная конкуренция	58
Парадокс конкуренции. Неконкурентный рынок. Монополия	59
§ 5. Несовершенства рыночной организации и функции государства	60
§ 6. Выбор экономической организации: критерий эффективности	61
Критерий выбора — уровень трансакционных издержек	62
Вопросы для повторения	65
Примерный план лекции	66
Глава 4. ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ	67
Революция в теории стоимости	67

§ 1. Стоимость - фундаментальная проблема экономической науки	67
Английская классическая политэкономия	68
Теории факторов производства	69
Теория трудовой стоимости	69
Теория предельной полезности	70
§ 2. Основоположники и предшественники маржиналистской революции	70
Революция в теории стоимости	70
§ 3. Предельная полезность как революционная идея в теории стоимости	72
Стоимость и маржинализм	72
Робинзон и экономика	73
Ценность и предельная полезность	74
Стоимость (ценность) - общественное явление	75
§ 4. Закон убывающей предельной полезности. Измерение величины полезности	75
Первый закон Госсена	75
Измерение величины полезности	77
«Кривые безразличия»	79
§ 5. Максимизация общей полезности	79
Правило максимизации полезности	79
Максимизация полезности и благосостояние	81
Принцип равенства предельной нормы замещения	82
§ 6. Эволюция теории предельной полезности	82
Теория неоклассического синтеза	82
§ 7. Маржинализм: что нового?	84
Вопросы для повторения	87
Примерный план лекции	88
РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА	90
Глава 5. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА. НАРУШЕНИЯ РАВНОВЕСИЯ	90
§ 1. Экономика спроса. Цена и неценовые факторы изменения покупательского спроса	90
Кривая спроса	91
Факторы изменения спроса	93
§ 2. Экономика предложения товаров. Цена и неценовые факторы предложения	95
График и кривая предложения товаров	95
Неценовые факторы изменения предложения	97
§ 3. Рыночное равновесие спроса и предложения. Равновесная цена	99
Уравновешивающая функция цены	101
Пример расчета равновесной цены	102

§ 4. Эластичность спроса и предложения.	
Торговая выручка	102
Варианты эластичности спроса ____ •	103
Эластичность предложения	104
§ 5. Нарушения рыночного равновесия цен	105
Налогообложение продаж	105
Контроль над ценами	106
Вопросы для повторения	109
Примерный план лекции	110
Глава 6. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ	111
§ 1. Теория предельной полезности	111
Понятие полезности и предельной полезности	111
Закон убывающей предельной полезности	114
Правило максимизации полезности, или равновесное положение потребителя	117
Дополнительная выгода для потребителя, или потребительский излишек	121
Предельная полезность и парадокс стоимости воды и бриллиантов	123
Временной аспект в теории потребительского поведения	124
§ 2. Теория потребительского выбора	125
Сущность экономической модели потребительского выбора и основные предпосылки анализа	125
Бюджетное ограничение потребителя	126
Карта кривых безразличия и предельная норма замены	127
Равновесное положение потребителя, или максимизация полезности	131
Вопросы для повторения	133
Примерный план лекции	134
Глава 7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА	135
§ 1. Производство	135
§ 2. Сущность и структура издержек	138
Характеристика издержек	139
Виды издержек	140
§ 3. Поведение фирмы в краткосрочном и долговременном периодах	142
Краткосрочный период	142
Долговременный период	144
§ 4. Минимизация издержек: выбор факторов производства	146
§ 5. Динамика издержек производства в среднесрочном периоде	148

§ 6. Инвестиционная деятельность фирмы в долгосрочном периоде	149
Вопросы для повторения	151
Примерный план лекции	153
Глава 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ ...	155
§ 1. Теоретическая постановка проблемы ценообразования на факторы производства	155
Ценообразование на факторы производства по А. Смигу	155
Теория распределения доходов по собственности на факторы производства	158
§ 2. Особенности спроса и предложения основных факторов производства	161
Спрос на факторы производства	161
Предложение факторов производства	162
§ 3. Производственная функция и спрос на ресурсы	164
Предельная доходность ресурсов и фирма	164
§ 4. Закон взаимозамещения и ценообразование на факторы производства	166
Условие равновесия фирмы	166
Минимизация издержек	167
Максимизация прибыли	168
§ 5. Рынок земли и рентные отношения	171
Рентные отношения	171
Дифференциальная рента	172
§ 6. Рынок труда. Заработная плата	174
Особенности рынка труда	174
Цена труда или заработная плата	175
Различия в заработной плате	176
Отклонение от равновесия на рынке труда и безработица	176
§ 7. Рынок капитальных активов . Дисконтирование	177
Особенности рынка капитала и капитальных активов	177
Процент	178
Дисконтирование	179
Вопросы для повторения	180
Примерный план лекции	180
Глава 9. РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА ПРИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ	182
§ 1. Монополия и монополия	182
Понятие монополии и монополии	182
Виды монополий	182

Цена и предельный доход при монополии.....	184
Определение монополистом объема производства, максимизирующего прибыль, в краткосрочном и долгосрочном периодах времени.....	186
Эластичность спроса при монополии. Правило «большого пальца» при ценообразовании.....	190
Монопольная власть и ее источники. Коэффициент Лернера.....	192
§2. Монополистическая конкуренция и олигополия.....	195
Монополистическая конкуренция и ее характерные признаки.....	195
Максимизация прибыли и определение оптимального объема производства монополистически конкурентной фирмой в краткосрочном и долгосрочном периодах времени.....	196
Монополистическая конкуренция и экономическая эффективность.....	199
Понятие олигополии и ее основные черты. Показатели измерения концентрации рынка.....	200
Основные модели олигополии.....	201
Антимонопольное регулирование в Российской Федерации.....	205
Вопросы для повторения.....	208
Примерный план лекции.....	209
Глава 10. ДОХОДЫ И ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ.....	210
§ 1. Экономическая природа прибыли.....	210
Трактовка прибыли в «Капитале».....	211
Прибыль - доход, плата.....	212
Величина прибыли.....	213
§ 2. Процент на капитал: сущность, динамика, факторы.....	214
Ставки процента бывают номинальные и реальные.....	216
§ 3. Капитал.....	217
Главное в «Капитале» К. Маркса.....	217
Современные определения капитала.....	218
§ 4. Определение текущей ценности ресурсов - дисконтирование.....	219
§ 5. Динамика процента и его факторы.....	220
§ 6. Процентные ставки в финансовой политике государства в России.....	222
Вопросы для повторения.....	224
Примерный план лекции.....	225

Глава 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ПРЕДПРИЯТИЕ. ТИПЫ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	226
§ 1. Предпринимательство в современной экономике	227
Предпринимательство и его обособление.....	227
Сущность предпринимательства.....	228
Предприниматель - социальная группа	229
Предприниматель - рыночный субъект.....	230
Иерархия предпринимателей.....	231
Предприниматель и образование.....	235
Предпринимательство и капитализм.....	235
§ 2. Сущность и типы предприятий.....	236
Предприятие.....	236
Индивидуальное предпринимательство	237
§ 3. Место и роль предприятия.....	240
§ 4. Масштабы деятельности предприятия.....	246
§ 5. Цели деятельности предприятия.....	249
§ 6. Важнейшие показатели эффективности предприятия.....	252
Вопросы для повторения.....	254
Примерный план лекции.....	255
РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА	257
Глава 12. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ - ИНСТРУМЕНТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА.....	257
§ 1. Система национальных счетов, ее сущность и задачи.....	257
§ 2. Основные понятия, категории и структура системы национальных счетов.....	261
Основные классификации СНС.....	262
§ 3. Система показателей результатов экономической деятельности СНС.....	267
§ 4. Построение консолидированных счетов СНС.....	276
§ 5. Исчисление макроэкономических показателей в постоянных ценах.....	278
§ 6. Межотраслевой баланс как элемент системы национальных счетов.....	279
Вопросы для повторения.....	280
Примерный план лекции.....	281
Глава 13. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ.....	283
§ 1. Сущность общего (макроэкономического) равновесия национального хозяйства.....	283
§ 2. Обеспечение макроэкономического равновесия. Теория катастроф.....	284
Теория катастроф.....	285

§ 3. Кривая производственных возможностей	286
§ 4. Система рынков: частичное и общее экономическое равновесие	287
Частичное и общее равновесие	287
Условия равновесия по Л. Вальрасу	290
§ 5. Совокупный спрос и совокупное предложение	290
Совокупное предложение	291
§ 6. <i>AD-AS</i> - анализ общего экономического равновесия	292
Формирование экономического равновесия системы	292
§ 7. Сбережение, потребление, инвестиции: склонность к сбережению, склонность к потреблению	295
Предельная склонность к сбережению и предельная склонность к потреблению	295
§ 8. Мультипликатор. Равновесный объем производства в кейнсианской модели	297
Модель мультипликатора	297
§ 9. Кривая <i>IS</i>	299
§ 10. Кривая <i>LM</i>	301
§ 11. <i>IS-LM</i> - анализ макроэкономического равновесия	301
§ 12. Рыночное неравновесие как нормальное состояние реальных экономических систем	303
Вопросы для повторения	305
Примерный план лекции	307
Глава 14. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК.	
КРЕДИТ И БАНКИ	308
§ 1. Сущность и функции денег. Происхождение денег	308
Понятие денежной системы	312
§ 2. Спрос на деньги и денежное предложение.	
Равновесие денежного рынка	315
Структура денежной массы	320
§ 3. Сущность кредита. Банковская система и принципы ее построения	326
Кредитная система государства	330
Виды банковских систем	332
Современная банковская система РФ и ее структура	334
§ 4. Коммерческий банк и его операции	337
Операции банка	339
Проблемы современной банковской системы России	346
Капитал банков	348
Активы банков	348
Менеджмент банков	348

Ликвидность банков.....	349
Вопросы для повторения.....	350
Примерный план лекции.....	350
Глава 15. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА.....	351
§ 1. Содержание денежно-кредитной политики и основные ее теоретические концепции.....	351
Кейнсианская теория денег.....	352
Монетаристский подход.....	353
§ 2. Основные инструменты денежно-кредитной политики государства.....	356
Операции на открытом рынке.....	357
Политика учетной ставки (ставки рефинансирования).....	358
Изменение нормы обязательных резервов.....	359
§ 3. Механизм воздействия денежно-кредитной политики на национальное производство.....	362
Модель двойного равновесия $IS-LM_1$	362
Монетаристский подход.....	365
Макроэкономические цели денежно-кредитной политики.....	366
Политика Банка России в области денежно-кредитного урегулирования.....	367
Рефинансирование банков.....	367
Депозитные операции.....	368
Вопросы для повторения.....	372
Примерный план лекции.....	373
Глава 16. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА.....	374
§ 1. Сущность и функции финансов.....	374
Основные понятия финансов.....	374
Финансовая система государства и ее структура.....	376
§ 2. Фискальная политика государства.....	378
Кейнсианский подход.....	380
§ 3. Налоги и налоговая политика.....	386
Сущность налогов.....	386
Принципы налогообложения.....	388
Основные налоги.....	391
§ 4. Бюджетная политика государства.....	396
Бюджетная система Российской Федерации.....	399
§ 5. Бюджетный дефицит и государственный долг.....	405
Государственный долг.....	407

Макроэкономические последствия бюджетного дефицита и государственного долга: различные точки зрения на проблему	410
Вопросы для повторения	412
Примерный план лекции	414
Глава 17. ИНФЛЯЦИЯ КАК ФОРМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	416
§ 1. Сущность и причины инфляции, проблемы ее измерения	416
Особенности современной инфляции	418
Измерение инфляции	421
§ 2. Виды инфляции	423
Инфляция спроса	425
Инфляция предложения	427
Стагфляция	428
§ 3. Социально-экономические последствия инфляции	429
§ 4. Антиинфляционная политика	430
Адаптационная политика	431
Долгосрочные антиинфляционные меры	433
§ 5. Особенности инфляционных процессов в России	434
Вопросы для повторения	439
Примерный план лекции	439
Глава 18. НЕСОВЕРШЕННОСТВА РЫНКА И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	441
§ 1. Рынок и его провалы	441
Роль государства в регулировании экономики	443
§ 2. Экономическая политика государства и регулирование национального хозяйства	450
Целевые показатели экономической политики	450
Модель Тинбергена	451
Регулирование экономики в условиях неопределенности	452
Важнейшие условия разработки целей экономического развития	453
Инструменты государственного регулирования	456
Налоговая система	456
Кредитная система. Кредит	457
Бюджет	458
Операции на открытом рынке	459
Вопросы для повторения	459
Примерный план лекции	460

РАЗДЕЛ IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	462
Глава 19. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	462
§ 1. Интернационализация экономики как основа формирования всемирного хозяйства.....	462
Мирохозяйственные связи и положение России.....	462
Мировое сообщество: различия составляющих его государств.....	463
Автаркия или взаимозависимость?.....	464
Глобализация мировой экономики.....	465
Международное разделение труда.....	466
Интеграционные и транснациональные факты хозяйственного сближения.....	467
Структура мирового хозяйства.....	468
Всемирная инфраструктура.....	468
Научно-технический прогресс и структура экспорта.....	469
Экспортная стратегия и цели России.....	470
§ 2. Международное движение капиталов.....	471
Формы вывоза капитала.....	471
Мировой кризис задолженности.....	472
Прямые зарубежные инвестиции.....	474
Оценка последствий использования иностранного капитала.....	475
§ 3. Внешняя торговля и определение уровня национального дохода. Мультипликатор в открытой экономике.....	476
Экспорт и импорт как составляющие совокупных расходов.....	476
Чистый экспорт и равновесный объем производства.....	478
Мультипликатор внешней торговли.....	481
Вопросы для повторения.....	483
Примерный план лекции.....	483
Глава 20. ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА.....	486
§ 1. Протекционизм. Свободная торговля. Теория сравнительных преимуществ.....	486
Протекционизм и фритредерство: исторический аспект, современные тенденции.....	486
Теоретические обоснования выгод свободной торговли.....	488

Политика торговых ограничений: возможные последствия.....	490
Внешняя торговля и кривая производственных возможностей.....	491
§ 2. Инструменты торговой политики.....	493
Государственная торговая политика и ГАТТ/ВТО.....	494
Таможенные тарифы.....	495
Нетарифные ограничения.....	498
Формы стимулирования экспорта.....	499
§ 3. Платежный баланс страны.....	500
Структура платежного баланса.....	500
Баланс текущих операций.....	502
Баланс движения капиталов.....	503
Расчеты по официальным резервным счетам.....	505
Вопросы для повторения.....	506
Примерный план лекции.....	507
Глава 21. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНЫЙ КУРС.....	508
§ 1. Международное денежное обращение: причины существования, этапы становления.....	508
Национальная валютная система.....	509
Мировая валютная система.....	509
Этапы формирования мировой валютной системы.....	510
§ 2. Валютные курсы.....	511
Золотой стандарт.....	511
Бреттон-Вудская система и фиксированные курсы валют.....	512
Плавающие курсы валют.....	513
Котировка валют.....	514
Паритет покупательной способности.....	515
§ 3. Колебания валютного курса и инструменты его регулирования.....	516
Влияние изменения курсов валют на различных субъектов рынка.....	516
Макроэкономические последствия колебаний валютного курса.....	518
Государственное регулирование валютного курса.....	519
Конвертируемость валют, ее значение.....	521
§ 4. Межгосударственные структуры в валютно-финансовой сфере.....	522
Международный валютный фонд.....	523

Экономическая теория

Европейская валютная интеграция	524
Мировой банк	525
Организация экономического сотрудничества и развития	525
Банк международных расчетов	526
Вопросы для повторения	527
Примерный план лекции	527
Глава 22. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	528
§ 1. Исходные положения теории экономического роста ...	528
Понятие «экономический рост»	528
Типы роста	529
Проблемы темпов	530
§ 2. Модели экономического роста	531
Ресурсы экономического роста	531
Многофакторная модель экономического роста	532
Двухфакторная модель экономического роста	536
§ 3. Цикличность экономического развития	537
Сущность цикличности	537
Типы циклов	538
Длинные волны Кондратьева	539
Цикличность - отклонение от равновесия и форма равновесия	540
§ 4. Модель межотраслевого баланса национальной экономики В. Леонтьева	541
Универсальные модели экономического роста	541
Модель «затраты-выпуск»	542
§ 5. Реальные модели экономического роста	544
Кейнсианские модели	544
Модель Домара	545
Модель Харрода	545
Неоклассические модели	546
Вопросы для повторения	548
Примерный план лекции	548
Глава 23. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	549
§ 1. Незавершенность рыночного реформирования российской экономики	549
§ 2. Ориентиры институциональной трансформации	552
§ 3. Роль государства в рыночном преобразовании российской экономики	555
§ 4. Экономическое реформирование и цивилизационная специфика российского общества	558
Примерный план лекции	567

Экономическая теория

Лауреаты премии «В память Альфреда Нобеля» 569

Знания об авторах 571

образовательный стандарт
высшего профессионального образования 575

Учебное издание



**Камаев Владимир Дорوفеевич,
Борисовская Татьяна Александровна,
Ильчиков Михаил Захарович и др.**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Учебник для студентов
высших учебных заведений*

10-е издание, переработанное и дополненное

Зав. редакцией *СВ. Платонов*
Редактор *В.И. Мельгорский*
Зав. художественной редакцией *ИЛ. Пшеничников*
Художник обложки *А.В. Щетинцева*
Компьютерная верстка *А.М. Токер*
Корректор *Т.Я. Кокорева*

Отпечатано с диапозитивов, изготовленных
ООО «Гуманитарный издательский центр «ВЛАДОС».

Лицензия ИД № 03185 от 10.11.2000.

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.02.953.Д.005750.08.02 от 21.08.2002.

Сдано в набор 05.03.03. Подписано в печать **25.06.03.**
Формат 60×90¹/₁₆. Печать офсетная. Бумага газетная. Усл. печ. л. 37.
Тираж 20 000 экз. Зак. № 7112 (к-г).

Гуманитарный издательский центр «ВЛАДОС».
119571, Москва, просп. Вернадского, 88,
Московский педагогический государственный университет.
Тел./факс 735-66-25; тел. 437-99-98, 437-11-11, 437-25-52.
E-mail: vlados@dol.ru
<http://www.vlados.ru>

Федеральное государственное унитарное предприятие Смоленский полиграфический комбинат Министерства Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
214020, г. Смоленск, ул. Смольянинова, 1.