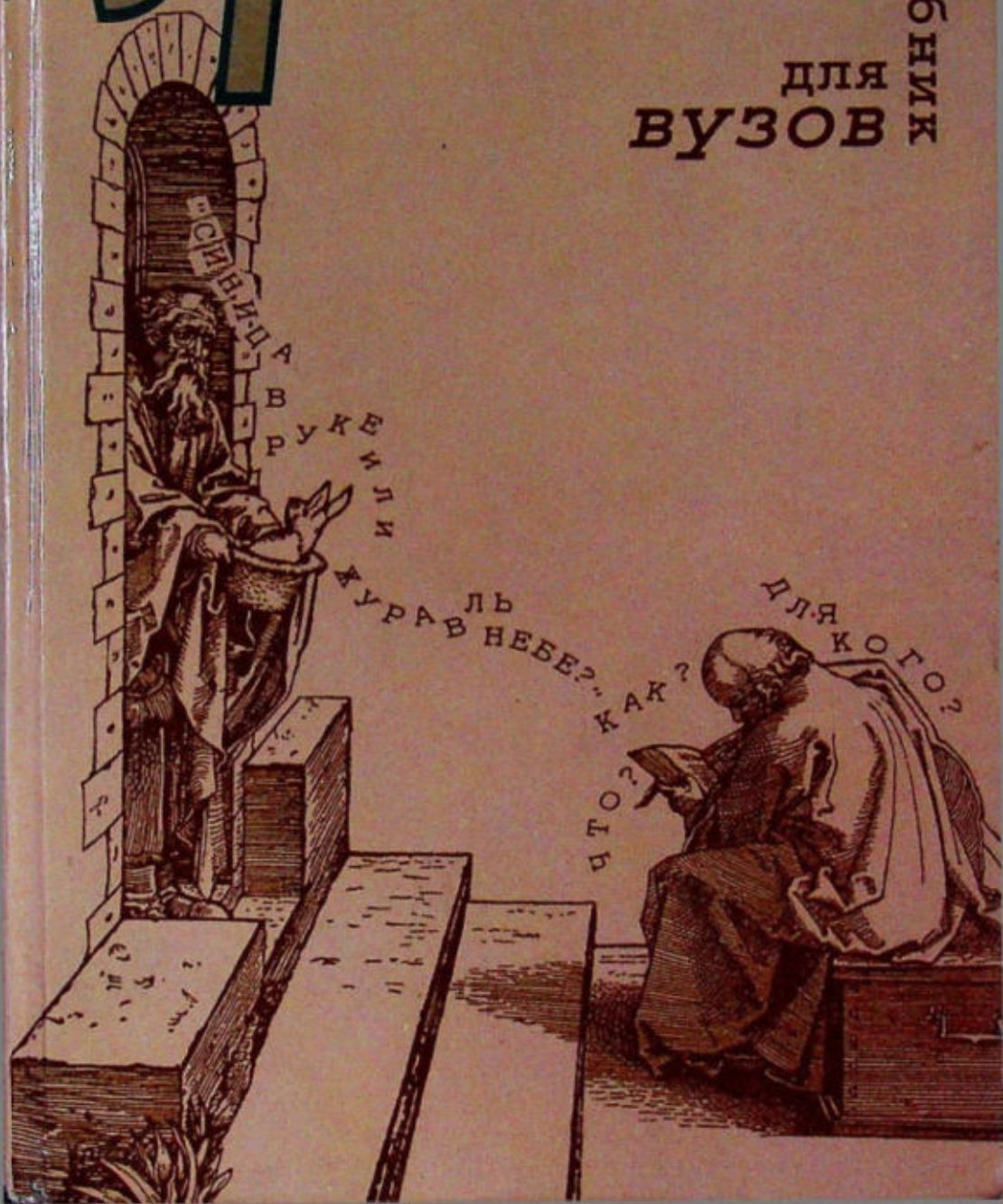
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

учебник для ВУЗОВ



ББК 65
Э 40

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

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

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

4-е издание, переработанное
и дополненное

а. с. к.
297354
философ

Москва
ВЛАДОС
ИМПЭ
1999

ББК 65
Э40

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

М.А. АБРАМОВА, канд. экон. наук
Л.С. АЛЕКСАНДРОВА, канд. экон. наук
М.З. ИЛЬЧИКОВ, канд. экон. наук
П.П. ПИЛИПЕНКО, канд. техн. наук
В.В. РАДАЕВ, д-р экон. наук
В.Г. РОДИОНОВА, канд. экон. наук
Б.Т. РЯБУШКИН, д-р экон. наук
В.М. СОКОЛИНСКИЙ, д-р экон. наук
Ф.Ф. СТЕРЛИКОВ, д-р экон. наук
Л.Г. ТАРАНКОВА, канд. экон. наук
С.В. ТАРАСЕНКО, канд. экон. наук
Г.Г. ЧИБРИКОВ, д-р экон. наук

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

Э40 Экономическая теория: Учебник для студ. вузов / Науч. ред. и рук. авт. коллектива В.Д. Камаев. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. — 640 с.: ил.

ISBN 5-691-00040-3.

Учебник представляет 4-е, переработанное и дополненное издание. В нем изложен расширенный курс дисциплины «Экономика» для высших учебных заведений в соответствии с федеральным стандартом и примерной программой, утвержденной Министерством общего и профессионального образования РФ.

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

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

ББК 65

© Камаев В.Д. и колл. авт., 1999
© «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС», 1999

ISBN 5-691-00040-3

КРАТКОЕ ОГЛАВЛЕНИЕ

К читателю 4
Предисловие 6

РАЗДЕЛ I. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 9
ГЛАВА 1. Что и как изучает современная экономическая наука ..... —
ГЛАВА 2. Общие проблемы экономического развития 24
ГЛАВА 3. Рыночная организация хозяйства как экономическая система 42
ГЛАВА 4. Теория предельной полезности 66

РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА 87
ГЛАВА 5. Спрос и предложение ..... —
ГЛАВА 6. Основы теории потребительского поведения 108
ГЛАВА 7. Издержки производства 135
ГЛАВА 8. Ценообразование на факторы производства при совершенной конкуренции 154
ГЛАВА 9. Рыночная структура и несовершенная конкуренция 180
ГЛАВА 10. Доходы и их распределение 209
ГЛАВА 11. Предпринимательство. Фирма и ее типы 225

РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА 256
ГЛАВА 12. Система национальных счетов ..... —
ГЛАВА 13. Макроэкономическое равновесие 275
ГЛАВА 14. Деньги, кредит, банки. Денежно-кредитная система государства 299
ГЛАВА 15. Денежно-кредитная политика государства. Монетаризм 340
ГЛАВА 16. Финансовая система 369
ГЛАВА 17. Инфляция. Система антиинфляционных мер 414
ГЛАВА 18. Государство и экономическая политика 440

РАЗДЕЛ IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ 483
ГЛАВА 19. Международные аспекты экономического развития ..... —
ГЛАВА 20. Теория международной торговли и торговая политика 506
ГЛАВА 21. Международная валютная система и валютный курс 528
ГЛАВА 22. Экономический рост 547
ГЛАВА 23. Основы переходной экономики 567

Глоссарий 595
Лауреаты премии «В память Альфреда Нобеля» 616
Сведения об авторах 618
Федеральный компонент Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования 622
Примерные тематические планы по курсу экономической теории 623
Подробное оглавление 625

К ЧИТАТЕЛЮ

Опыт всемирной истории свидетельствует, что при всех своих промахах, ошибках и заблуждениях экономическая наука оказывала неоценимую услугу обществу. Она помогала политикам, деловым людям и простым гражданам выбирать наиболее разумные и эффективные решения.

И это воспринималось как нечто естественное, само собою разумеющееся.

Но когда принимались ошибочные решения, влекущие серьезные экономические и социальные потери, — вся вина перекладывалась на экономистов и экономическую науку. При этом мало кто обращал внимание на то, какие теории при этом использовались, на основании какой информации принимались решения.

Ответственнейшие государственные решения нередко принимаются без учета мнений представителей отечественной экономической мысли, на основе искаженной информации и некритически воспринимаемого чужого опыта.

Сложность и уникальность деятельности предпринимательского сообщества в России состоит не только в исключительной трудности и противоречивости процесса трансформации социально-экономической жизни страны на рыночные ориентиры.

Весь цивилизованный мир уже стоит на пороге общей революции (бифуркации) в национальных производствах и мировом хозяйстве. И она, безусловно, повлечет за собой коренную перестройку экономической организации общества.

Чтобы подтвердить статус великой державы, Россия должна обеспечивать высокие и эффективные темпы экономического роста, повышать жизненный уровень населения, его культуру. Вся история человечества убеждает, что это возможно только в условиях рыночной организации народного хозяйства.

Россия обязана в исторически короткие сроки завершить формирование рыночной экономики и вместе с промышленно раз-

витыми странами перейти к постиндустриальному или, как еще его называют, — информационному обществу.

Новый этап в развитии цивилизации неизбежно вызовет к жизни новую парадигму экономической теории и хозяйственной практики. А для этого необходимы теоретически грамотные экономисты и прогрессивно мыслящие предприниматели.

Здесь не обойтись без соответствующих учебников, которые бы не только вооружали знаниями, но порождали в своих читателях желание совершенствовать практику предпринимательства, реализовывать новые идеи.

Настоящий учебник, конечно, не лишен недостатков. Но мне представляется, что он выгодно отличается от многих отечественных учебников тем, что позволяет читателю не только усваивать написанное на его страницах, но и самому додумывать теоретические положения, варианты их применения на практике.

Пожелаем же успехов читателям учебника. Пусть он поможет им приобрести систему знаний, которая послужит надежным путеводителем в трудный, но увлекательный мир большого бизнеса.

Президент Торгово-промышленной палаты
Российской федерации,
доктор экономических наук, профессор
С.А.Смирнов

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 совершенно новую книгу в духе экономикс, но с учетом 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 общего и профессионального образования РФ. Поскольку пока еще не существует утвержденной Министерством примерной программы курса экономики 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 экономике для неэкономических вузов должна по существу отличаться от соответствующей программы для экономических вузов и факультетов. Главное отличие не в объеме учебного материала, не в количестве предлагаемых тем и про-

блем, 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 хорошую математическую подготовку студентов неэкономических вузов, особенно инженерно-технических, их строгое логическое мышление, способность воспринимать графические построения, предельно кратко даются многие теоретические положения и за счет этого подробно раскрываются экономические процессы, отображаемые различными графиками, и приводится значительный материал по российской экономике, 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. О методологии учебника. Ее общие положения 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 микроэкономики. Главный аргумент — изучение важнейших вопросов макроэкономики, таких как совокупный спрос и совокупное предложение невозможны без предварительного ознакомления с ними на уровне микроэкономики. Аналогичное замечание можно высказать относительно многих других проблем макроэкономики.

Данное издание учебника, переработанное и дополненное, написано большим коллективом авторов, в составе которого профессора и преподаватели Института международного права и экономики им. Грибоедова, Московского государственного университета им. Ломоносова, Московского государственного технического университета им. Баумана, Финансовой академии при правительстве Российской Федерации, Московского государственного института электроники и математики, Комитета по статистике СНГ.

Раздел I. 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 общего и высшего образования РФ, т.е. минимумом по экономическим знаниям для студентов неэкономических вузов по дисциплине «Экономика». За рубежом и в России этот курс принято называть «экономикс».

В российских высших учебных заведениях курс «экономикс» постепенно приходит 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 экономикс — 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» как учебный курс был введен по предложению А.Маршалла в Кембриджском университете в 1902 г. как более широкий сравнительно с курсом политической экономии.

Современная и Марксова экономические теории

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 экономикс, который сегодня изучают в вузах, институтах повышения квалификации, в различных центрах переподготовки преподавателей экономических наук? Почему в многочисленных научно-ис-

следовательских институтах изучение экономики России и зарубежных стран проводится на основе методологии экономикс?

На наш взгляд, ответ состоит в различиях между экономикс и традиционной политической экономией. Главное отличие состоит в следующем. Экономикс 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.

Марксова политическая экономия, 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.

Марксова политическая экономия 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 определенно, а рыночной — вероятностно.

Новый подход

Сформулируем основные положения иного, современного подхода к этой проблеме. В экономической системе в целом и адекватно 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 обеспече-

ние 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 $X(\mu)$ 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 не ясны, 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 экономикс 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 максимилизации 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 НЭПа, 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 низкие — 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 неправомерен. 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 знает 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 живется так плохо — резко увеличился удельный вес населения, находящегося за чер-

той 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 милитаризации народного хозяйства, непомерно высоком удельном весе производства капитальных товаров, излишне большой армии, внешних долгах. Все это существует за счет низкого жизненного уровня населения, здоровья людей, социальной необеспеченности, слабого развития образования, науки, культуры и т.д.

Одновременно названные причины снижают эффективность национального хозяйства, ибо его милитаризация означает 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, стремлении 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 преодо-

леть 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 большой 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, запретах 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 предложениям 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 конкурентоспособной 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 жизненного 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 кредитов[1]. Приходится согласиться с мнением ряда

[1] В документах Центрального банка России это финансирование называется кредитованием, но реально — это финансовая помощь за счет бюджета.

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 теоретико-экономистов, так и практиков. Разработаны и опубликованы самые различные программы выхода России из кризиса (в разработке некоторых участвовали и авторы этой книги). Среди обнародованных программ нет долгосрочной программы правительства В.С.Черномырдина. Поэтому 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 спала 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

297357

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 расстройства макроэкономического равновесия национального хозяйства. Поскольку реформы направлены на выход из кризиса посредством развития рыночной системы, то одновременно должна решаться задача формирования рыночной среды: создание условий и факторов конкуренции и системы свободного предпринимательства. Правительство осуществляет 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 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 удается 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 уменьшаются вместе с падением добычи нефти, и их едва хватает на импорт продовольствия и медикаментов.

Пока лишь проглядываются усилия правительства 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 в ближайшем будущем предсказывают ученые и практики. 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, пусть 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 хозяйственной 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.

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 существо различий в определении предмета экономикс и марксовой политической экономии, 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 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 коммерческих 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 лекций

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 и 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.: Дело ЛТД, 1995.

Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М.: Мысль, 1991.

Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 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.: Республика, 1992.

Микросистемный подход сегодня // МЭиМО. 1991, № 11.

Мировое хозяйство и советская экономика: шансы и иллюзии. — М.: Международные отношения, 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.: Владос: Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1994.

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Пер. с англ. — М.: Новости, 1992.

Хаусман Д. Экономическая методология в двух словах // МЭиМО. 1994. № 3.

Цивилизационный процесс и социальные итоги развития США / Отв. ред. Любимов Л.Л. — М.: Фонд «За эконом. грамотность», 1993.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

«Учебник по основам экономической теории» под редакцией В.Д.Камаева рекомендован Управлением гуманитарного образования Роскомобразования. Авторы предлагают его в качестве основного учебника по курсу экономической теории. В нем достаточно полно и сжато изложены основные темы в соответствии с требованиями Федерального стандарта по дисциплине «Экономика». Учебник издан по гранту 1 степени конкурса «Гуманитарное образование в высшей школе» по направлению «Экономика» (Комитет по высшей школе — Фонд Дж.Сороса).

Авторы учебника полностью отошли от традиционной в СССР политической экономии, дали свое определение предмета экономической науки. Книга является переработкой предшествующих учебников данного авторского коллектива («Экономика и бизнес», «Основы рыночной экономики» и др.).

Для преподавателей и студентов, проявивших интерес к изучению экономической теории, следует рекомендовать весьма любопытную по замыслу и его реализации монографию С.В.Брагинского и Я.А.Певзнера «Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления». Книга написана до начала экономических реформ в России, но ее авторы сумели дать развернутую аргументированную критику марксовой экономической теории как тупикового направления в развитии экономической науки. Часть положений книги вызывает возражения, но основное ее достоинство в том, что она побуждает к размышлениям по многим кардинальным проблемам экономики, в том числе по предмету современной экономической науки. Представляется, что ознакомиться с этой работой целесообразно до начала чтения курса лекций, так как она помогает с несколько иной точки зрения подойти к проблемам предмета экономической теории.

В зарубежных учебниках по экономике понятия предмета и метода современной экономической теории большей частью специально не рассматриваются. Исключение составляет учебник К.Макконнелла и С.Брю «Экономикс. Принципы, проблемы и политика», в котором имеется специальная глава, посвященная этим вопросам. По форме она отличается от соответствующих разделов отечественных учебников политической экономии, к которым мы привыкли. Однако по содержанию отличий существенно меньше. Авторы излагают материал по схеме: факты — принципы или теории — экономическая политика. Затем следует изложение индуктивного и дедуктивного методов и гипотез. Вызывает возражение тезис, что все науки суть эмпирические, т.е. базируются лишь на фактах. Результатами экономического анализа являются принципы и теории.

Чтение этой монографии требует времени и в достаточной степени сложно даже для подготовленного читателя.

Относительно новый подход к периодизации человеческой истории как основы периодизации экономической цивилизации оригинально и аргументированно изложен в книге «Цивилизационный процесс и социальные итоги развития США» под редакцией Л.Л.Любимова. У этих же авторов имеется статья на эту тему (см. МЭиМО, 1993, № 2). Эта проблема действительно актуальна для экономических исследований, о чем свидетельствует ряд публикаций на эту тему

(см., например, книгу «Мировое хозяйство и советская экономика: шансы и иллюзии»).

Общепринятое определение предмета экономической науки имеется у Ф.Хайека в его книге «Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма».

И наконец, оригинальный подход к методологии экономической науки приведен в статье Д.Хаусмана «Экономическая методология в двух словах».

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, расходованием имеющихся в распоряжении общества ресурсов для их производства.

С расходованием 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 материальные 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 индивидуальных и институциональных потребностей. В процессе удовлетворения потреб-

ностей формируются новые в количественном и качественном отношении потребности, их структура изменяется, приоритеты смещаются, развивается взаимозаменяемость. Непрерывное возрастание, или возвышение, потребностей подтверждается многочисленными фактами из экономической эволюции человечества. В течение каждых десяти лет количество видов потребительских товаров и услуг увеличивается более чем в два раза. Эта историческая закономерность заслуживает выделения 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. Частным 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 используются 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 доставке 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 определенным предметом и 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 про-

гресса (НТП) определяет границы использования того или иного ресурса, например, глубина 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.

Экономическая эффективность характеризует связь между количеством единиц ограниченных ресурсов, которые применяются в процессе производства, и 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 рабо-

той 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 засевать 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 с 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.

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

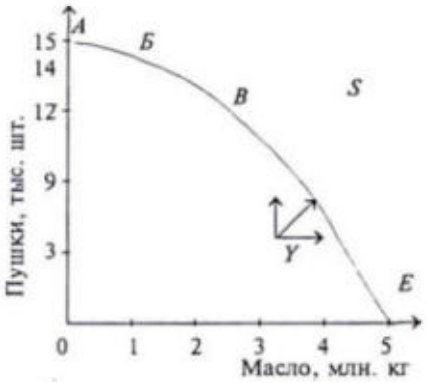


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей национального хозяйства

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 между 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, чем Франции. Если Франция решила полностью сосредоточиться на производстве автомобилей, ее потенциал позволил бы ей достичь максимума в точке A_1. США, поставив аналогичную задачу, достигнут максимума производства автомобилей в точке A_2, 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 показать, что в каждый момент времени страна обладает ограниченными возможностями и не может вырваться за пределы границ производственных возможностей.



Рис. 2.2. Кривые производственных возможностей двух стран



Рис. 2.3. График производственных возможностей

Вмененные издержки: экономический и бухгалтерский аспекты

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 рациональном 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 ($X_в$) и большего количества капитальных товаров ($Y_в$), чем выбрав точку $C(X_с, Y_с)$. Точнее, при переходе из точки B в точку C мы получим дополнительно $X = 0X_с - 0X_в$ единиц предметов потребления, пожертвовав для этого $Y = 0Y_в - 0Y_с$ единиц капитальных товаров.

Экономисты называют количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения другого товара на единицу, **вмененными** (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, а именно 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 обусловливает 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 модер-

низацию 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 тех-

нология 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 *Y*. 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 расширяются 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 варианте: 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 свидетельствуют факты, 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»**. 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 большего количества товаров для будущего за счет уменьшения объема товаров для настоящего (см. рис. 2.5).



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



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

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. Пере-

чень 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 обусловливает 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.

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 желания»;

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	Д	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 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:

Продукт	а	б	в	г
Алюминий, кг	5 7	6 5	3 4	1 2
Вазы, шт.	10 20	20 30	1 0 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 А.А., Стерликов Ф.Ф. 1000 терминов и понятий рыночной экономики. Справочное учебное пособие. — М.: Крон-пресс, 1993.

Амбарцумов А.А., Стерликов Ф.Ф. Экономическая теория в вопросах и ответах. Учебное пособие. Части 1 и 2. — М.: Соц.-полит. журн. «Гуманитарий», 1996.

Борисов Е.Ф., Петров А.А., Стерликов Ф.Ф. Экономика. Экономическая теория. Общая экономическая теория. ТЕСТ. Учебное пособие. — М.: МОСУ, 1995.

Канторович Л.В., Горстко 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.: Республика, 1992.

Малышев П.А., Стерликов Ф.Ф. Законы экономической жизни. — М.: Мысль, 1991.

Маршалл А. Принципы экономической науки. — М.: Прогресс, 1993.

Милюков 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.: Высш. шк., 1996.

Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей ред. акад. В.И.Видяпина, акад. Г.П.Журавлевой. — М., ПРОМО-МЕДИА, 1995.

Основы экономической теории. Учебное пособие. Под ред. В.Д.Камаева. — М., Изд. МГТУ, 1996.

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

Самуэльсон П. Экономика. М.: ПО «Алгон», 1992.

Теоретическая экономика. Под ред. В.И.Видяпина и Г.П.Журавлевой. — М., 1996.

Тойнби А.Дж. Постижение истории. — М.: Прогресс, 1991.

Учебник по основам экономической теории. Руков. авт. колл. В.Д.Камаев. — М.: ВЛАДОС, МГТУ, 1994.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. — М., 1993. Гл. 1—3.

Экономическая школа. — СПб., 1993. Т. 1. Вып. 1.

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.: РОСБИ, 1994. Т. 2. — Биржи. Финансовая отчетность. — М.: РОСБИ, 1995.

Georgy P., Stuart R. Comparative Economic System. Boston, 1995.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Потребности и экономические блага подробно рассмотрены в книге А. Маршалла. Даны необходимые определения. Подробно проработаны виды ресурсов и проблема ограниченности ресурсов в учебнике К.Макконнелла и С.Брю. Экономический выбор проанализирован в учебнике П.Самуэльсона «Экономика», гл. 2. С большой степенью наглядности рассмотрена кривая производственных возможностей в учебнике «Экономическая школа». В книге Р.М.Нуреева расширен перечень ресурсов. К ним он относит и информацию. Понятие экономических благ дано с двух точек зрения: пессимиста (недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизнедеятельности и развития личности, фирмы и общества) и оптимиста (внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности). Рассмотрен ресурс «человеческий капитал», введенный в научный оборот Нобелевским лауреатом Г.Беккером, под которым понимается творческий потенциал работника, неразрывно связанный с его личностью и приносящий ему доход (разновидность такого ресурса, как труд). В работе «Постижение истории» Тойнби рассмотрены формационный и цивилизационный подходы к периодизации истории общества. Сравнительный анализ современных экономических систем проведен в книге П.Грегори и Р.Стюарта.

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 них для удовлетворения всех существующих потребностей. Ограниченность ресурсов может быть в известной степени преодолена лишь при условии роста производительности труда, т.е. увеличения выпуска разнообразных потребительских благ в единицу времени из имеющихся ограниченных ресурсов. В свою очередь, повышение производительности труда возможно, во-первых, благодаря общественному разделению труда и специализации ресурсов, во-вторых, на основе расширения эквивалентного и взаимовыгодного обмена продуктами труда.

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, развивается 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 ресурсам 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 и возникновение рыночной организации хозяйства

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.

А.Смит: рыночный обмен и принцип «невидимой руки»

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 немногое. В результате выполнения работником только одной, частичной трудовой операции благодаря обмену можно потреблять многообразные продукты труда других людей.

Самые несхожие между собой виды труда и их результаты оказываются взаимополезны. 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 сограждан, 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 мож-

но 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 на ресурсы 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 немыслимо 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 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 во многих 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, общена-

[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.

родную (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 производимых потребительских продуктов на принципах социального равенства.

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 решить 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, уравновешивая 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. Остановимся подробнее на особенностях экономики, использующей рыночные принципы и механизмы.

§ 2. Альтернативные издержки и проблема экономического 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 огромные количества людей, в том числе и таких, кому, казалось бы, нечего искать и терять в это 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 особую, универсальную систему принципов использования ограниченных ресурсов в сферах и отраслях, удовлетворяющих интересам растущего благосостояния общества.

Невмешательство государства в механизм хозяйствования, защита конкуренции и права на получение законных доходов оказались наиболее приемлемыми для преодоления противоречия между ограниченностью ресурсов и безграничностью потребностей людей в разнообразных товарах.

Ограниченность ресурсов и проблема экономического выбора

Ограниченность, свойственная всем разновидностям ресурсов, вынуждает людей делать экономический выбор: ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить, в каких количествах и в какие периоды времени. В рыночных условиях каждый предприниматель обособленно решает вопрос о том ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить.

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 естественных 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.

Из одного и того же сырьевого ресурса также может быть произведена только какая-то одна разновидность экономического блага, но никак не две, три и т.д., хотя потребность в этом существует. Следовательно, решение вопроса о том ЧТО? КАК? и ДЛЯ КОГО? производить связана с альтернативой, выбором в пользу выпуска одних благ и отказа от выпуска других, не менее необходимых людям благ. Издержки такого выбора называют альтернативными издержками.

Идея альтернативных издержек Ф.Визера

Идея альтернативных издержек принадлежит Фридриху Визеру, обозначившего ее в 1879 г. как идею использования ограниченных ресурсов и положившего 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 издержки производства любых благ представляют собой потенциально утраченные другие, невыпущенные полезные блага. 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 одни товаров и отказываясь от дополнительного количества других товаров, приходится уплачивать за осуществленный выбор соответственно возрастающую цену, выраженную в этих невыпущенных товарах. Таков смысл идеи альтернативных издержек, получивших название закона Визера.

Нобелевский лауреат в области современной экономики В.В.Леонтьев предложил трактовку закона Визера в терминах относительной экономической эффективности распределения ограниченных ресурсов. Она воплощена в его научной и практической идее, положенной в основу экономической модели «затраты — выпуск». Леонтьев отмечает, что величина и распределение любой массы продуктов, которая представляется наиболее эффективной для достижения данной экономической цели, может оказаться совершенно недостаточной с точки зрения другой цели.

Вопрос об экономической цели, о том ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить, приобретает практический смысл в мере прав и ответственности за выбор той или иной альтернативы, определившей пропорции и направления распределения ограниченных ресурсов. Право выбора приоритета среди альтернатив — это одновременно и обязанность возмещения альтернативных издержек, уплаты той возрастающей цены за отвлечение ресурсов на одни приоритеты и отказ от других.

Альтернативные издержки и командно-административная система

Как известно, в командной системе выбор приоритетов из всех возможных альтернатив было исключительным правом государства. Ограниченные экономические ресурсы распределялись преимущественно ради идеологического постулата демонстрации превосходства обобществленной модели экономики. Принцип «кто не работает — тот не ест» способствовал вовлечению в производст-

во 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 обобществленной 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. Такова «плата», т.е. альтернативная цена, ошибочного командно-административного выбора. 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 система и альтернативные издержки

Как решает проблему альтернативных издержек рыночная система?

Выбор альтернатив, относящихся к проблеме ЧТО? КАК? и ДЛЯ КОГО? производить, издержки такого выбора, а соответственно и альтернативные издержки рыночной системой «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 убытка 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 товарное предложение и потребительский спрос;

цены товаров и издержки их выпуска.

На вопрос ЧТО производить? могут ответить только потребители фактом оплаты собственными деньгами произведенных товаров. Оплатив цену выпущенных товаров, потребители возмещают издержи ресурсов и «подтверждают» целесообразность данного производственного выбора. Уплаченные за товар 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 капи-

тальных ресурсов (техники, оборудования, машин). Наконец, если предприниматель привлекает ресурсы труда рабочих и специалистов, он оплачивает им заработную плату или иные формы денежного вознаграждения за труд, интеллект, квалификацию.

Вопрос о том, 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.

ДЛЯ КОГО производятся разнообразные блага? Ответ на этот вопрос 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. Рыночная организация хозяйства: поток товаров и доходов

Современная экономика — это постоянное движение массовых потоков товаров, денег и доходов, перемещающихся навстречу друг другу. Товары производятся и доставляются в самые отдаленные точки, где люди способны противопоставить им либо другие товары, либо денежные доходы, полученные от продажи своих товаров. Эти потоки перемещаются навстречу друг другу с целью взаимного обмена. Если их количественные и качественные параметры совпадают и соответствуют потребностям людей — их обмен состоится. Одни участники процесса обмена получат необходимые им товары, а другие — денежный эквивалент эти 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 дохо-

дов. Ведь в товарных потоках перемещаются потребительские товары 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 товаров 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. Товарное 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 товаров, 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, товаров и способов производства. Для одних участников рыночной системы требования этого отбора оказываются непомерными, 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).



Рис. 3.1. Рыночный обмен экономических потоков товаров и доходов

§ 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 уравновешивает 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 выступают 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

Это другая сторона механизма рыночной системы. Как и ценообразование, конкуренция является «собирательным», 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 конкурентноспособности: 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 выступают 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 системы и функции государства

Представленная в данной главе модель рыночной системы — лишь первое приближение к пониманию того, как функционируют ее 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 системы 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 система оказалась наиболее приспособленной для сочетания личных и общественных экономических интересов.

Однако и эта система 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 негосударственном секторах экономики;

осуществление социальной политики защиты населения с низкими доходами;

поддержание стабильности, эффективного и устойчивого роста хозяйственных единиц как в государственном, так и 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 системы: критерий эффективности

Существует ли критерий, с помощью которого можно было осуществлять выбор обществом экономической системы, 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 системы экономики и сегодня не утратил своей актуальности. Он затрагивает страны не только с реформируемой, но и развитой, вполне преуспевающей в данный момент экономической системой. Ряд выдающихся современных исследователей, ищущих ответ на вопрос об эффективности экономической системы, замыкает, например, Нобелевский лауреат 1991 г. Роналд Коуз с его идеей трансакционных издержек.

Критерий выбора — уровень трансакционных издержек

Поиск критериев выбора обществом экономической системы 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 трансакционными. Уровень этих из-

держек у фирм различного типа неодинаков. В любой экономической системе 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 трансакционных 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 экономической системе. Начавшиеся исследования показывают, что дороговизна функций государственного регулирования даже в странах с развитой рыночной системой ставит под сомнение правомерность чрезмерных надежд на экономическую эффективность такого регулирования.

В будущих экономических системах право на существование могут получить лишь такие организационные формы и структуры, которые по уровню трансакционных издержек окажутся дешевле, потребуют меньше затрат для получения одного и того же результата. Сопоставление результата с затратами может дать пред-

ставление об эффективности экономической системы любого масштаба. Сравнительная оценка трансакционных издержек позволила бы искать способы их сокращения. Как отмечает Р.Коуз, только дороговизна систем 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 трансакционные издержки, — рыночные механизмы саморегулирования должны вытесняться или ограничиваться.

Приложение 3.1

Традиции российской рыночной системы: возникновение и разрушение

Полнокровная рыночная система 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 понижательной 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 — 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 государствен-

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

ным 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 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 экономический рост.

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?

3. Актуален ли принцип «невидимой руки» для рыночной системы 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 системе: хаоса и анархии или автоматизма и саморегулирования? Для ответа используйте рис. 3.1.

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

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

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

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

10. Назовите важнейшие функции государства по регулированию рыночной системы. 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: поток товаров и доходов.

3. Важнейшие рыночные механизмы: ценообразование и конкуренция.

4. Несовершенства 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.: Прогресс, 1979.

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

Капелюшников Р.И. Философия рынка Ф.Хайека // МЭиМО. 1989. № 12.

Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. — М.: МП ТПО «Квадрат», 1991.

Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч. 2-е изд. — М.: Политиздат, 1960.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс. — М.: Республика, 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.

Пигу А. 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.Бабича. САТО., 1985.

Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / МЭиМО. 1989.

Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. — М.: Финансы и статистика, 1992.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

В настоящее время возрастает интерес к теории и практике функционирования рыночной системы в различных странах. Идет ли речь о возрождении рыночных отношений (как в России), или об их дальнейшем совершенствовании (в развитых странах Запада и Японии) — требуется «новое прочтение» трудов классиков: А.Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов»; А.Маршалла «Принципы политической экономии» и др.

Трудности освоения теоретических основ рыночной экономики во многом объясняются тем, что труды экономистов-классиков в нашей стране издавались весьма не часто, очень ограниченным тиражом и преимущественно для научных библиотек, а их некритическое изучение отнюдь не поощрялось.

Между тем, например, А.Смит в своем «Исследовании...» по существу раскрыл объективные причины происхождения рыночной системы и ее важнейшие экономические законы. Достаточно отметить, что цель «Исследования...» А.Смита — происхождение богатства народов. Цель более чем достойная, тем более что исследуется его сугубо экономическое происхождение. Так, книга 1 этого исследования посвящена причинам увеличения производительности труда и порядку распределения продукта труда между различными классами. В книге 1 главы 1—3 посвящены разделению труда, его причинам, а также ограничениям, вызываемым размерами рынка.

Изучение рыночных отношений было бы немыслимо без уяснения вопросов о происхождении и употреблении денег: этому вопросу А.Смит посвятил главу 4 своего «Исследования...», вопросам ценообразования в рыночной системе посвящены главы 5, 6 и 7 «О действительной и номинальной цене»; «О составных частях цены товара»; «О естественной и рыночной цене товаров». Трактовка А.Смитом рыночных цен послужила началом создания классической теории издержек производства, развиваемой экономической наукой до настоящего времени.

Теория рынка, его пространственные пределы, а также условия, влияющие на размеры рынка отдельного товара, изложены А. Маршаллом в его «Принципах политической экономии», книге 5, главе 1. Заслуживает внимания также книга 4, в частности главы 8—12, посвященные вопросам организации производства. «Принципы...» А.Маршалла служили ведущим учебником на протяжении многих десятилетий практически во всех вузах западных стран.

К числу работ, заслуживающих прочтения к теме о рыночной системе, относится книга «Фридман и Хайек о свободе», переведенные на русский язык главы из книги М. и Р.Фридман «Могучая рука рынка»; глава из книги М.Фридмана «Капитализм и свобода»; «Свобода, равенство и эгалитаризм», а также глава 8 из книги Ф.Хайека «Дорога к рабству».

Из числа современных учебников, заслуживающих внимания и привлекающих всеобщий интерес, можно назвать изданный еще в 1964 г. учебник П.Самуэльсона «Экономика». Здесь необычайно доступно изложены вопросы рыночной экономики, законы технологии, вызванные ограниченностью ресурсов, потоки товаров, их распределение по рынкам, составляющим основу современной экономической системы.

В последние годы издан один из наиболее популярных учебников, авторами которого являются К.Макконнелл и С.Брю «Экономикс». Главы 4 и 6 из 1 тома весьма обстоятельно и доступно объясняют теоретические аспекты происхождения рыночной системы, ее достоинства и недостатки, а также вопросы современного государственного регулирования рыночной системы в США.

Заслуживают внимания учебники Э.Доллана и Д.Линдсей «Рынок: микроэкономическая модель», Д.Н.Хаймана «Современная микроэкономика: анализ и применение». Особенностью этих учебников является то, что они сосредоточены на анализе проблем микроэкономики отдельной фирмы и особенностях индивидуальных рынков. Здесь подробно и обстоятельно рассматриваются проблемы ограниченности ресурсов и цен; экономические операции и рынки, цель и функции рынков, конкурентные и неконкурентные рынки.

В настоящее время отдельными российскими авторами и авторскими коллективами изданы учебники и учебные пособия по рыночной экономике. В числе первых, изданных в конце 80-х, начале 90-х годов, следует отнести учебные пособия авторского коллектива МГТУ им. Баумана «Экономика и бизнес», «Учебник по основам рыночной экономики», «Основы экономической теории», выпущенные под редакцией проф. Камаева В.Д. Особенностью этих учебных пособий является их направленность на улучшение гуманитарного образования студентов технического вуза. Вопросы рынка, его происхождение, функции и механизмы рассматриваются в 3 главе.

Учеными МГУ им. М.В.Ломоносова Р.Г.Емцовым, М.Ю.Лукиным, Ю.Н.Черемных выпущены учебные пособия «Микроэкономика» и «Макроэкономика». В теме 1 пособия по «Микроэкономике» кратко и доступно изложены вопросы, которые помогут усвоить понятия рыночной системы, как экономической модели.

Заслуженной популярностью пользуется один из первых курсов лекций учебного пособия А.Я.Лившица «Введение в рыночную экономику». Лекции 1—5 помогут усвоить ряд понятий, относящихся к теме о рыночной системе: свободной конкуренции; государстве в рыночной экономике; инфраструктуре рыночного хозяйства и другим.

Глава 4. ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

Революция в теории стоимости

Теория предельной полезности заложила основы нового научного подхода к проблеме эффективности производства на основе оптимального использования ограниченных ресурсов, что имело большое методологическое значение. Впервые был использован принцип предельности, который стал применяться в других экономических науках. Центр тяжести в

экономическом анализе был перенесен с 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 относится к числу фундаментальных, сквозных проблем экономической науки. Это объясняется глубиной и кругом рассматриваемых вопросов. На основе теории стоимости определяются цели и мотивы деятельности экономических субъектов, выбираются варианты распределения экономических 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.Смиту, определяется затраченным трудом, причем труд является всеобщим мерилом 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.Смиту, 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.

Трудовая теория 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», не реальна. Во-вторых, остались не изученными истинные факторы, определяющие спрос на товары. В-третьих, дуализм классической теории стоимости (совершенно разные объяснения для свободно воспроизводимых и невоспроизводимых 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 Бем-Баверк, швейцарец Леон Вальрас, американец Джон Бейтс Кларк,

швед Кнут Викселль. С их именами в первую очередь связано создание и развитие принципиально нового подхода к решению вопроса о стоимости — 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» (1838). Опираясь на анализ функциональных зависимостей, О.Курно сформулировал понятие экономического равновесия, впервые дал формулу: $D = F(p)$, где D — спрос, а 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. Бем-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 — составная 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 (margihal utility — MU). Иными словами, предельная полезность — это полезность, равная приращению об-

щей полезности при увеличении потребления товара на одну дополнительную единицу.

Робинзон и экономика

Новая теория стоимости учитывала 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 первозданном виде, воспользуемся хрестоматийным мето-

дом «робинзонады». 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 спасет 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 — 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 ндивидами. И чем больше участников обмена (каждый из которых приносит на рынок свои собственные субъективные оцен-), тем уже эти границы, и в конечном счете ряд субъективных енностей 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 пер-

вого 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 *A* удовлетворение от потребления последующей единицы этого товара падает, т.е. предельная полезность каждой последующей единицы товара *A* 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 Г.Госсеном (1854). 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 возрастать. 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 ордина-

листский 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 — «пользометр», 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.

Количественное 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 возможности значительных изменений количеств 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 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 *A* и *B*, максимизирующая полезность при доходе в 10 долл. Продукт *A*: цена = 1 долл. Продукт *B*: цена = 2 долл.

Таблица 4.2

Единицы продукта	*A*		*B*	
	Предельная полезность (ютили)	Предельная полезность на 1 долл.	Предельная полезность (ютили)	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 *A* и *B*, чтобы максимально полезно использовать свои 10 долл.?

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

Потребитель максимизирует полезность путем выбора такого потребительского набора, удовлетворяющего бюджетному ограничению, при котором отношения предельной полезности к цене одинаковы для всех благ. Это и есть оптимальный набор продуктов.

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 $MU_x = P_x \cdot MU_n$. 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 уравнялись предельные полезности каждого доллара; закон убывающей предельной полезности обеспечивает существование такого оптимума. На уровне фирмы опти-

мальный результат достигается, когда уравнены 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.Викселль.

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 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 основ теории выбора отдельного потребителя. Проблемы выбора прежде всего связаны с пониманием и измерением самой категории предельной полезности.

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.

В качестве нового неценового фактора, влияющего на поведение всех экономических агентов, определена информация. К.Эрроу (США) в лекции при вручении ему премии имени Нобеля «Информация и экономическое поведение» рассмотрел влияние факторов риска и неопределенности на поведение экономических агентов и рыночное равновесие. В противовес прежним взглядам о том, что основным фактором, определяющим экономическое поведение индивидов и фирм, являются цены, а индивиды и фирмы максимизируют полезность и прибыль при данных ценах, вводятся неценовые факторы, представляющие собой информацию.

§ 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 анали-

зе использовались 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 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.

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 лекций

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.: Эконов, 1993.

Бартенев С.А. Экономические теории и школы. — М.: Изд-во БЕК, 1996.

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело, 1994.

Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М.: Мысль, 1991.

Воркуев Б.Л. Ценность, стоимость и цена.— М.: Изд-во МГУ, 1995.

Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. — М.: Экономика, 1995.

Кларк Дж.Б. Распределение богатства. — М.: Экономика, 1992.

Козлова К.Б., Энтов Р.М. Теория цены. — М.: Мысль, 1972.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс. — М.: Республика, 1992. Т. 1.

Маркс К. Капитал. Т. 1. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. 2-е изд. — М.: Политиздат, 1960. Т. 23.

Маршалл А. Принципы политической экономии. В 3-х т. — М.: Прогресс, 1993.

Менгер К., Бем-Баверк О., Визер Ф. Австрийская школа в политической экономии.— М.: Экономика, 1992.

Милль Дж.С. Основы политической экономии. В 3-х т. — М.: Прогресс, 1980.

Негиши Т. История экономической теории. — М.: «Аспект пресс», 1995.

Никитин С.М. Теории стоимости и их эволюция. — М.: Мысль, 1970.

Осипов Ю.М. Теория хозяйства. Общие основания. — М.: Изд-во МГУ, 1995. Т. 1.

Пигу А. Экономическая теория благосостояния. В 2-х т. — М.: Прогресс, 1985.

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

Самуэльсон П. Экономика. — М.: Алгон, 1992. Т. 1.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. — М., 1968.

Теория потребительского поведения и спроса / Под общ. ред. В.М.Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 1993.

Теория фирмы / Под общ. ред. В.М.Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 1995.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. — М.: Дело, 1993.

Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. Т. 1. — М.: Финансы и статистика, 1992.

Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. — М.: Прогресс, 1993.

Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

В I томе книги «Антология экономической классики» представлены работы основоположников классической школы политэкономии: В.Петти, А.Смита, Д.Рикардо. Для изучения теории трудовой стоимости могут быть полезны работы Дж.С.Милля «Основы политической экономии» К.Маркса «Капитал».

Труды основоположников теории предельной полезности, представляющих австрийскую школу политэкономии, представлены в работе: «Австрийская школа в политической экономии (К.Менгер, О.Бем-Баверк, Ф.Визер)».

Основные идеи маржиналистской революции рассмотрены в труде известного исследователя экономических теорий М.Блауга «Экономическая мысль в ретроспективе», а также в работах современного японского ученого Т.Негиши «История экономической теории» и российского ученого С.М.Никитина «Теории стоимости и их эволюция». В данной работе С.М.Никитин рассмотрел трудовую теорию стоимости, возникновение и эволюцию теории предельной полезности. Однако теория предельной полезности трактуется как буржуазная теория стоимости и ей противопоставляется теория К.Маркса. Это объясняется тем, что работа была написана в 1970 г., в период преобладания марксистской идеологии. Первую удачную попытку переосмыслить теорию стоимости, дать положительную оценку теории предельной полезности, предприняли С.В.Брагинский и Я.А.Певзнер в монографии «Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления» (1991).

Теория предельной полезности получила развитие в трудах А.Маршалла «Принципы политической экономии», Дж.Б.Кларка «Распределение богатства», положивших начало второму этапу мержиналистской революции.

Большой интерес представляет хрестоматия «Теория потребительского поведения и спроса» под ред. В.М.Гальперина. Книга содержит классические работы зарубежных авторов по теории потребительского поведения и спроса, отражающие историю и современность этой области экономической теории. В частности, в сборник включены работы Дж.Дюпюи (1844), У.С.Джевонса (1862), Дж.Хикса и Р.Аллена (1925), известных современных экономистов А.Алчиана, К.Ланкастера, Х.Лейбенстайна, М.Фридмена и др. В сборнике: «Теория фирмы» (под ред. В.М.Гальперина) заслуживают внимание две альтернативные по идеям статьи: Фрица Махлупа, защитника маржинализма, и Г.Саймона, противопоставляющего максимизации прибыли неденежный (нестоимостной) подход к определению целей функционирования фирмы. В частности, вместо максимизации прибыли предлагается удовлетворенность состоянием фирмы.

Взгляды современных экономистов по проблемам стоимости и цены содержатся в работах С.А.Бартенева «Экономические теории и школы», Б.Л.Воркуева «Ценность, стоимость, цена», Ю.М.Осипова «Теория хозяйства. Общие основания».

Раздел II. 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 на один и тот же товар. 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 оче-

видным 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:

1) обратную зависимость между ценой и покупаемым количеством товаров;

2) 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 показано количество товаров (Q) или объем их продаж, 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 спроса и снижающуюся полезность каждой дополнительной покупки одного и того же товара.

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 покупок товара по этой цене.

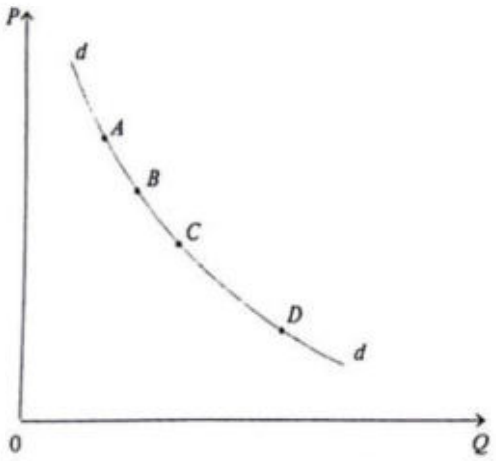


Рис. 5.1. Функция спроса — кривая dd

Перемещаясь из одной точки в любую другую, можно обнаружить лишь изменяющиеся соотношения обратной зависимости цен и 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 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 по каким-либо причинам возросли, то количество по-

купаемых 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 количество их покупок 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 покупок 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 проса 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.

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

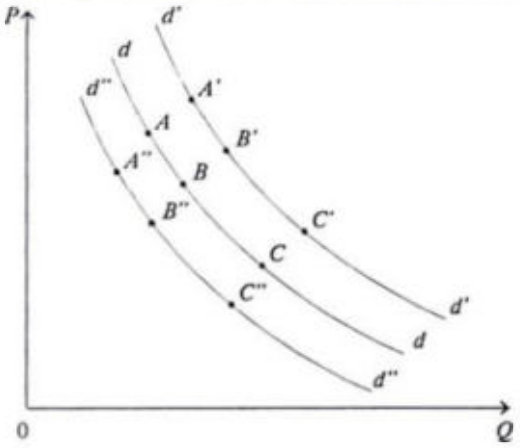


Рис. 5.2. Изменение спроса под воздействием неценовых факторов

факторов вызывает перемещение всей кривой спроса, показывая изменение количества проданных 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 пунктирными линиями *d'd'* — возросший спрос, где все точки *A', B', C', D'* на кривой показывают увеличение количества проданных товаров по неизменившейся цене. Пунктирная линия *d''d''* соответствует положению сократившегося спроса, где принадлежащие ей точки *A'', B'', C'', D''* соответствуют сократившимся продажам товаров при их неизменных ценах.

Таким образом, функцию спроса можно записать следующим образом: $D = f(P, Z_1, Z_2, \ldots Z_n)$, где P — цена единицы товара; $Z_1, \ldots Z_n$ — 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 за-

кону предложения, которой выражает прямую зависимость между ценой и количеством товаров, предлагаемых фирмами к обмену, продаже на рынке.

Предложение (sapply — 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, понижательная 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 потребуется 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 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

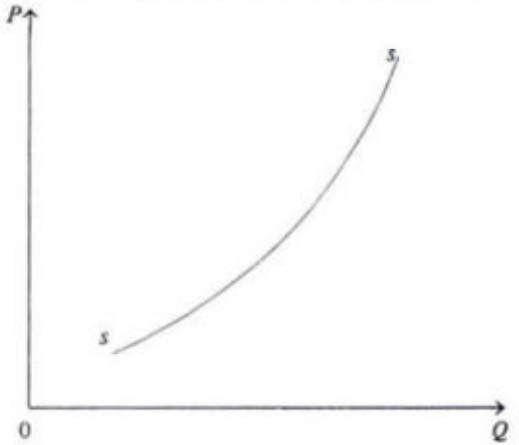


Рис. 5.3. Функция предложения товаров — кривая *ss*

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, автоматизированная 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 покупая ее, 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 снижающих 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. Соответственно 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 пунктирная 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.

Другая пунктирная линия на графике, кривая предложения *s"s"*, а также все принадлежащие ей точки (*A"*, *B"*, *C"*...), 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.

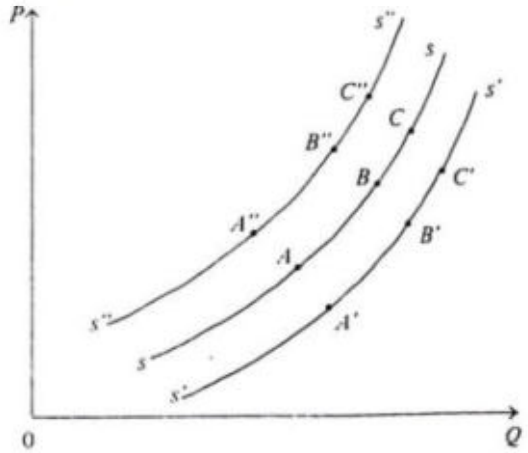


Рис. 5.4. Изменение предложения под влиянием неценовых факторов

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

$S = f(P, Y_1, Y_2, ..., Y_n)$, где S — предложение товаров; P — цена единицы товаров; $Y_1, Y_2, ... Y_n$ — 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 динамичные 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 в результате уравновешивания спроса и предложения как денежный эквивалент строго определенного количества товара. Спрос и предложение уравновешиваются 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 рав-

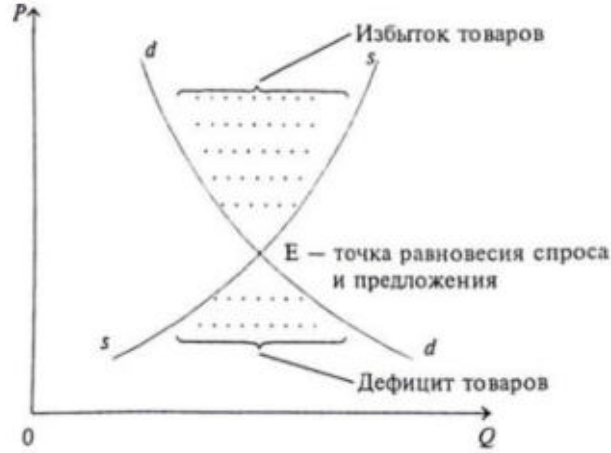


Рис. 5.5. График рыночного равновесия спроса и предложения

новесия. 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*).

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

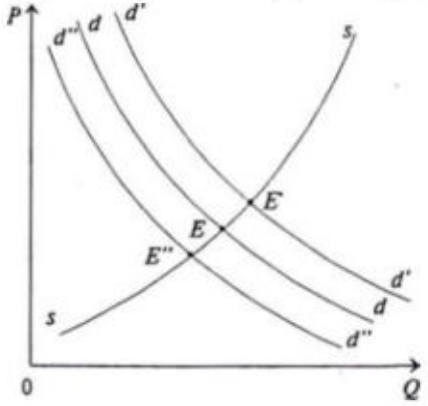


Рис. 5.6, а). Уровень равновесия при изменяющемся спросе и неизменном предложении

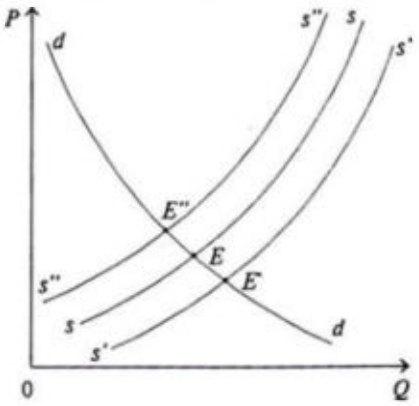


Рис 5.6, б). Уровень равновесия при изменяющемся предложении и неизменном спросе

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

В 1997 г. на московском рынке бытовой техники предложение отечественных холодильников имело вид: $Q_s = 15\,000 + 2{,}4P$, где P — цена, млн. руб. за 1 холодильник; Q_s — объем предложения, шт. за год. В том же 1997 г. 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 в 1997 г. ($Q_s = Q_d$).

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

§ 4. Эластичность спроса и предложения. Торговая выручка

Оценка спроса и предложения важна не только в теоретическом плане, но 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:

$$Эр = \frac{\text{Изменение объема продаж товаров, \%}}{\text{Изменение цены, \%}},$$

где Эр — ценовая эластичность спроса.

Варианты эластичности спроса

В практике могут иметь место по меньшей мере пять различных вариантов 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);

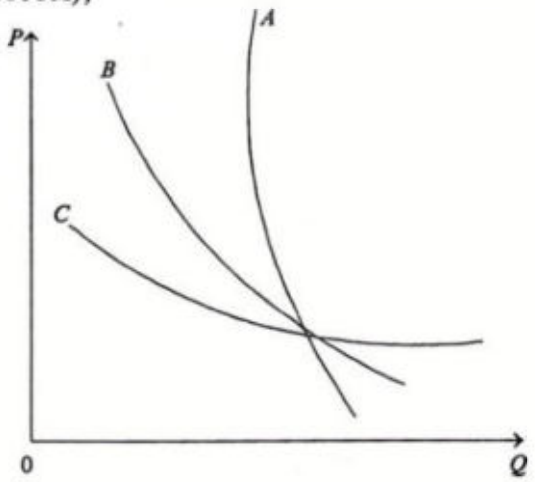


Рис. 5.7. Варианты эластичности спроса: кривая *A* — неэластичный спрос, когда 1%-ное снижение цены вызвало менее 1% увеличения продаж; кривая *B* — единичная эластичность: 1% снижения цены вызвал 1%-ное увеличение продаж; кривая *C* — эластичный спрос, так как 1% снижения цены вызвал увеличение продаж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

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).

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 этот 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 обусловливают 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.

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.

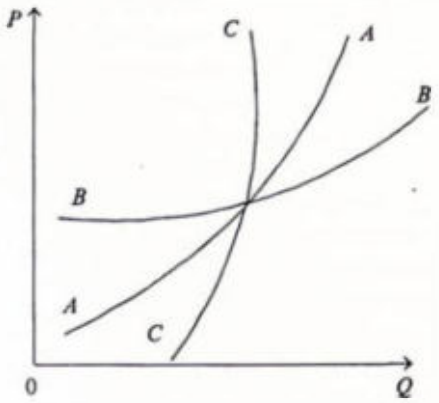


Рис. 5.8. Варианты эластичности предложения:
кривая *A* — единичная эластичность;
кривая *B* — эластичное предложение;
кривая *C* — неэластичное предложение

§ 5. Нарушения рыночного равновесия цен

Сформировавшееся на рынках равновесие цен по различным причинам может регулироваться вмешательством 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, наруше-

ния 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).



Рис. 5.9. Налогообложение и рыночное равновесие

Направления движения цены и объемы производства товаров показаны стрелками вдоль соответствующих осей графика. Налог платит непосредственно производитель или продавец 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 способны блокировать рыночный механизм конкурентного ценообразования. Любой контроль над ценами не только нарушает, но и разрушает рыночную систему. Примером этого является командно-ад-

министративная модель экономики с централизованным плановым способом принудительного установления цены. Следствием такой модели ценообразования стали 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. Потребуются такие меры, как нормирование, рационирование 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.

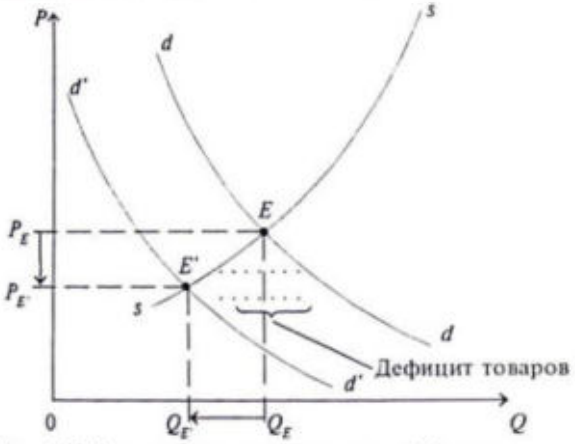


Рис. 5.10. Контроль над ценами и его «эффекты»

Нарушение законов ценообразования произошло прежде всего потому, что спрос не ограничивался только группами социально незащищенного населения, для которых был установлен низкий уровень цен. Главное состоит в том, что этот принудительно «смещенный» спрос вызвал 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.

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

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. М.: Дело, ЛТД, 1995. Гл. 13.

Доллан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. / Пер. с англ. — СПб.; Автокомп., 1992. Гл. 2, 5.

Емцов Р.Г., Лукин М.Ю., Черемных Ю.Н. Микроэкономика: Учеб. пособие. — Уфа. 1995. Темы 2—6.

Корнаи Я. Дефицит. — М.: Наука, 1990.

Корнаи Я. Путь к свободной экономике. — М.: Экономика, 1990.

Лившиц А.Я. 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.: Прогресс, 1983. Т. 1.

Милль Дж.С. Основы политической экономии. — М.: Прогресс, 1980. Т. 2. Кн. 3.

Основы рыночной экономики. Под ред. В.Д.Камаева. — М.: Владос, 1991. Кн. 1. Гл. 5.

Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма. — М.: Прогресс, 1976. Гл. 2—5.

Самуэльсон П. Экономика. — М.: Прогресс, 1964. Гл. 4.

Серебряков Б.Г. Теории экономического равновесия. — М.: Мысль, 1973.

Учебник по основам экономической теории. Под ред. В.Д.Камаева. — М.: Изд. МГТУ им. Баумана. Владос, 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.: Финансы и статистика, 1992. Т. 1. Гл. 2, 3.

Хейне П. Экономический образ мышления / Пер. с англ. — М.: Новости, 1991. Гл. 3, 4.

Хикс Дж. Стоимость и капитал / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993.

Фридмен М. Капитализм и свобода. — М., 1992.

Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: Изд-во МГТУ им. Баумана, 1993. Гл. 6.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

В системе экономических законов и механизмов конкурентного рынка одной из наиболее сложных остается проблема равновесия как в статическом, так и в динамическом аспекте. В узком смысле речь идет о равновесии рыночной цены, формирующейся по законам спроса и предложения. В более широком смысле имеется в виду равновесие экономической системы в целом. В центре — ценообразование, управляемое экономическими законами на конкурентном рынке. Именно этим законам посвящены труды представителей классической и неоклассической экономических школ. Заслуживают внимательного прочтения разделы теории цены и издержек производства, изложенные А.Смитом в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (кн. 1, гл. 5). Здесь представлено классическое и дискутируемое до настоящего времени экономической наукой понятие «действительной и номинальной цены товаров, цены их в труде и в деньгах». В гл. 6 этого «Исследования...» рассматриваются вопросы составных частей цены товаров; гл. 7 посвящена «естественной и рыночной цене товаров».

Особое место в ряду классических работ занимает главный труд А. Маршалла «Принципы политической экономии». Прежде всего заслуживают внимания положения теории А. Маршалла о факторах, влияющих на формирование цены товара, а также анализ неценовых факторов спроса и предложения товаров. К определению цены А. Маршалл подходит с точки зрения различий, во-первых, между периодом, когда предложение постоянно и неэластично; во-вторых, краткосрочным периодом, когда предложение возросло, но лишь за счет переменных, а не постоянных капитальных затрат; в-третьих, долгосрочным периодом, когда производственные мощности изменяются (при постоянных, доступных отрасли ресурсах), формируя «нормальную» рыночную цену длительного равновесия. Эти вопросы могут быть изучены на материале кн. 5 «Принципов...» (гл. 2, 3, 5, 6), где рассматриваются: временное равновесие спроса и предложения; равновесие нормального спроса и предложения; равновесие применительно к долгим и коротким периодам; совмещенный и совокупный спрос, а также совмещенное и совокупное предложение.

Условия устойчивости равновесия рассматриваются А. Маршаллом в кн. 5, гл. 3, § 6, а также в сноске к этому параграфу. Заслуживают внимания также положения § 2 гл. 3 и Приложение Н.

А. Маршаллу принадлежит приоритет открытия принципа и закона рынка, согласно которому равновесная цена в краткосрочном периоде в преобладающей степени зависит от спроса, тогда как при длительном периоде усиливается влияние издержек производства, внутренней и внешней экономии, формирующих так называемую «нормальную», равновесную цену товара данной отрасли.

В теории равновесия особое место принадлежит Л. Вальрасу и его работе «Элементы чистой политической экономии». Глава 20 этой работы представляет собой одну из наиболее совершенных математических интерпретаций теории рав-

новесия, что особенно уместно при изучении равновесия спроса и предложения конкурентного рынка.

В классической экономической науке Л.Вальрас выступает как родоначальник и основатель математической школы в политической экономии. В его исследованиях впервые были применены (в том числе и в анализе рыночного равновесия) линейные уравнения. С помощью таких уравнений Л.Вальрас искал ответ на вопросы о том, обеспечивает ли рынок общее экономическое равновесие системы в целом; насколько тесно взаимодействуют состояния равновесия на локальных рынках, например, рынках потребительских товаров и рынках факторов производства; если такое равновесие имеет место, то насколько оно устойчиво и от каких параметров зависит. Математические модели равновесия особенно уместны в преподавании на экономических факультетах или отделениях, где слушателями усвоены основы линейной алгебры и линейного программирования.

При изучении темы о равновесии спроса и предложения заслуживает внимания также учебная литература зарубежных и российских авторов по микроэкономике, где представлены основы теории спроса и предложения, а также законы формирования равновесной конкурентной цены. В последующих темах эти аспекты потребуются в материалах макроэкономического равновесия, устойчивости экономических систем в целом.

Из числа учебных пособий и учебников следует отметить учебник «Экономика» П. Самуэльсона. На русском языке он выпущен издательством «Прогресс» в 1964 г. и во многом не утратил своей актуальности до настоящего времени. К данной теме здесь представляет интерес гл. 4 «Спрос и предложение. Первоначальные основы», а также гл. 20 «Спрос и предложение, как факторы, определяющие цену». Заслуживает внимание «Приложение» к гл. 22 «Различные случаи действия механизма предложения и спроса», а также гл. 23 «Спрос и предложение применительно к сельскому хозяйству» с Приложением «Экономика спекуляции, риска и страхования».

Заслуживает внимания несколько забытый учебник в 2-х томах А.Пезенти «Очерки политической экономии капитализма». Учебник особенно интересен своими попытками представить альтернативные марксистские и маржиналистские подходы, в том числе и к проблемам экономического равновесия. Так, к теме «Равновесие спроса и предложения» интерес представляют гл. 2 «Рынок и цена»; гл. 4 «Экономические законы капитализма свободной конкуренции»; гл. 5 «Субъективная политэкономия», где представлены вопросы спроса и его эластичности, общее равновесие рынка и математическая школа. Вопросам предложения товаров посвящена гл. 6 об экономике предприятия с его издержками и экономическим равновесием.

В учебнике К.Макконнелла и С.Брю «Экономикс» вопросам спроса и предложения, равновесия конкурентного рынка и ценообразования посвящены в т. 1 гл. 4—8, включающие и такие аспекты, как государственное вмешательство через налоги, закупки и трансфертные платежи, федеральные финансы и спорные вопросы, касающиеся налогообложения.

В учебнике Р.Пиндайка и Д.Рубинфельда «Микроэкономика» вопросы равновесия спроса и предложения изложены в гл. 2, где предложена весьма доступная математическая интерпретация этих вопросов. Приводимые здесь графики и примеры позволяют уяснить различие краткосрочных и долгосрочных коэффициентов эластичности спроса и предложения. Заслуживает прочтения предложенная авторами оценка последствий изменения рыночных условий (гл. 2, § 2.4 и 2.5).

Учебник Д.Н.Хаймана «Современная микроэкономика: анализ и применение» интересен при изучении многих практических аспектов спроса, предложения и формирования равновесной цены (т. 1, гл. 2, приложение 2.2; гл. 3, при-

ложение 3.1 и 3.2, а также выводы к гл. 2 и 3). Вопросы эластичности спроса изложены в гл. 5 и представляют интерес с точки зрения анализа исчисления ценовой эластичности, пределов ее изменения.

В учебниках российских авторов, например, таких, как «Экономика и бизнес», «Учебник по основам рыночной экономики» и «Основы экономической теории» (под ред. В.Д.Камаева), вопросы спроса и предложения, конкурентное равновесие цен, эластичность спроса и предложения изложены в соответствующих главах и могут быть рекомендованы для технических и других вузов. Изложение этих вопросов приближено к особенностям возрождения в России рыночной системы и особенностям отечественной практики использования механизмов ценообразования.

В курсе лекций А.Я.Лившица «Введение в рыночную экономику» к данной теме могут быть рекомендованы лекции 5 и 6, где рассматриваются вопросы потребностей и спроса, а также спроса, цены и дохода.

В учебном пособии Р.Г.Емцова, М.Ю.Лукина и Ю.Н.Черемных «Микроэкономики» в сжатой и доступной форме изложены основы спроса, предложения и равновесия, дана их математическая интерпретация. Вопросы увязаны с классическими представлениями и достижениями неоклассических школ (тема 2 «Функции в экономическом моделировании. Модель спроса и предложения»). Тема 3 посвящена рыночному равновесию и неравновесию; тема 4 — эластичности в экономических моделях и производным функций.

Глава 6. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

§ 1. Потребительское поведение

Потребительское поведение — это процесс формирования спроса покупателей, осуществляющих выбор товаров с учетом цен и личного бюджета, т.е. собственных денежных доходов. Известно, что денежные доходы оказывают прямое и непосредственное влияние на спрос, а цены — на количество покупаемых товаров. Это влияние прослеживается через особенности потребительского поведения, которое учитывает предприниматель в ценовой политике. Предприниматель должен достаточно определенно знать, на сколько следует повысить цены на товары более высокого качества и каков предел этого повышения. Или наоборот, насколько следует снизить цену, не рискуя торговой выручкой, если спрос на данный товар сокращается. Ответы на эти и подобные им вопросы также связаны с изучением особенностей потребительского поведения.

Поведение покупателей, их выбор в мире товаров имеет сугубо индивидуальный характер. Каждый покупатель руководствуется своими вкусами, отношением к моде, дизайну товаров и иными субъективными предпочтениями. Здесь возможна лишь

группировка покупателей по социально-демографическим факторам: общей численности населения данного региона; распределение по возрастному составу; количеству мужчин и женщин; особенностям их занятости и образу жизни и т.д.

Особенности субъективных предпочтений

Предпочтения людей достаточно трудно учитывать также по причинам так называемых эффектов покупательских взаимовлияний. Например, в поведении покупателей иногда имеет место «эффект подражания», когда покупки делаются только потому, что их приобрели другие (например, соседи Ивановы, друзья Петровы и т.д.) Известен также «эффект сноба», когда покупки делаются «наоборот, вопреки тому, что предпочитают другие». Исследованиями выявлен также «эффект демонстрации исключительности», т.е. когда покупателем подчеркнуто и демонстративно делаются престижные покупки дорогих товаров, которые служат не столько для потребления, сколько для того, чтобы «произвести впечатление» исключительностью своих возможностей.

Большинство предпочтений не относятся к числу факторов ценообразования и не могут учитываться при анализе спроса потребителей. Например, покупатель всегда предпочитает большее количество товаров меньшему их количеству при той же цене; качественные товары более предпочтительны, чем некачественные или устаревшие; экологически чистые товары также более предпочтительны при одинаковой цене и прочих равных условиях.

Покупательские предпочтения можно сфокусировать по конкретным группам потребителей (молодежная, детская, мужская, женская, пенсионерская группы в товарных закупках); по товарным ассортиментам (зимнем и летнем, промышленным и продовольственным, услугам материальным и нематериальным и т.д.). Однако и в этих случаях требуются некие конкретные основания для того, чтобы установить реальные основания для движения цен по товарным и покупательским группам.

Потребительские предпочтения и личный доход

Можно сгруппировать потребительские предпочтения в виде ассортиментных товарных наборов, покупаемых практически всеми группами населения в сравнительно короткие периоды времени (как например, неделя, месяц, квартал, год), куда входят наиболее употребляемые товары, хотя и в различной их комбинации.

Представим себе несколько таких вариантов, включающих товарный набор X (одежда), и набор Y (продовольствие). Они различаются лишь сочетанием, т.е. комбинацией одних и тех же

товаров, делающих эти наборы во всех вариантах равноценными по предпочтениям (табл. 6.1).

Таблица 6.1.

Товарные наборы одежды и продуктов

Варианты	Набор *X* (одежда, шт.)	Набор *Y* (продукты, шт.)	Доход (единиц)
A	7	2	10
B	6	4	10
C	5	5	10
D	4	7	10

Однако и в этом случае варианты и наборы товаров должны быть приведены к некоему «общему знаменателю», делающему их реально покупаемыми по текущим ценам. Очевидно, что таким «знаменателем» выступает доход потребителей в рассматриваемый текущий период. Доход (предположим, он равен 10 денежным единицам) выступает как фактор спроса вообще и гипотетического распределения потребительских предпочтений, в частности, по таким группам товаров, как одежда и продукты.

С точки зрения процесса формирования спроса и определения цен предлагаемых к продаже товаров, уровень дохода потребителей выступает одним из наиболее реальных, поддающихся более или менее точному учету факторов. Однако это еще не означает, что покупатель распределит собственный доход именно так, как показано в таблице или как хотел бы предприниматель, устанавливая рыночные цены товаров. Равнозначную сумму денежного дохода одни покупатели могут распределить между питанием и одеждой, предавая меньшее или большее значение каждому виду товаров (варианты *B* и *C*). Другие — покупают одежду и услуги так, чтобы какую-то часть дохода сэкономить (вариант *A*), сократив до минимума расходы. Третья группа покупателей (вариант *D*) «не укладывается» в рамки своего дохода и, видимо, будет обращаться к займу денег для оплаты своих покупок.

§ 2. Бюджетные ограничения и покупательная способность

Теория потребительского поведения логично и закономерно рассматривает прежде всего категорию ресурсных ограничений и возможностей денежного дохода, определяющего платежеспо-

собность покупателя. В данном случае речь идет о категории личного бюджета, основой которого выступают денежные доходы и расходы каждого потребителя.

В любой данный момент времени личные доходы потребителя представляют собой определенную фиксированную денежную сумму. Это может быть ежемесячный, недельный или годовой размер заработной платы инженера; стипендия студента; выплаты престарелым гражданам в виде пенсий; предпринимательский доход бизнесмена и т.д. Каждый вид дохода представляет собой фиксированную для данного периода времени сумму денег, определяющих меру платежеспособности его получателя. Количественно доходы могут существенно различаться, однако его величина выступает своеобразным бюджетным ограничением покупательной способности каждого конкретного покупателя. В данном случае на индивидуальном уровне каждый потребитель решает для себя уже известную дилемму совмещения ограниченности «ресурса» денежного дохода и безграничности своих потребностей в разнообразных товарах и услугах.

Бюджетные ограничения

Ограниченный ресурс денежного дохода может быть распределен между текущим и будущим потреблением; между товарами длительного пользования и сиюминутного потребления, между малым количеством дорогостоящих и большим количеством дешевых товаров. Ограниченность денежных доходов, в пределах которых могут быть осуществлены расходы на потребление, называют бюджетными ограничениями. Количество товаров, или потребительских благ, которое может быть куплено на фиксированную сумму из личного бюджета, ограничено по сравнению с потребностью и доходами. Товары, покупаемые на денежные доходы, являются ресурсом потребления, ограниченным по сравнению с безграничной потребностью в нем. Ограниченность товарных ресурсов потребления не позволяет сделать их бесплатными даже для малодоходных групп населения. По этой причине каждый товар имеет свою, выраженную в деньгах, цену. Потребительские цены, как и денежные доходы, ограничивают набор товаров и уровень жизни, увязывая их с личным бюджетом покупателя.

Функция бюджетного ограничения, представленная в виде графика (рис. 6.1), имеет вид уже известной по предыдущим темам кривой, которая подобна линии производственных возможностей. Разница лишь в том, что на графике бюджетных ограничений линия ресурсных возможностей очерчивает предел покупа-

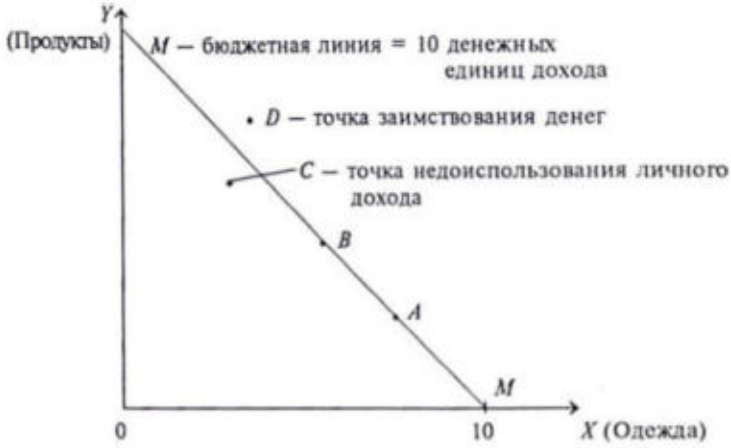


Рис. 6.1. Линия бюджетных ограничений

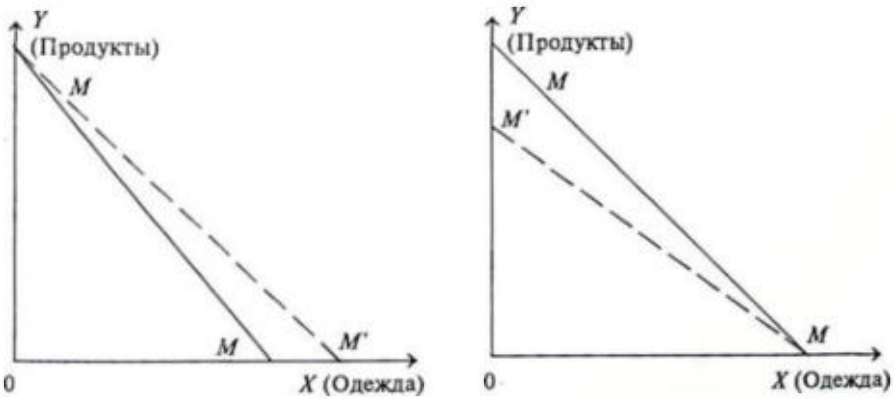
тельной способности данного дохода. Соответственно, ее называют линией, или кривой бюджетных ограничений.

Линия бюджетных ограничений на нашем графике — это сочетание покупок гипотетических товарных наборов X (одежды, шт.) и наборов Y (продуктов, шт.), осуществляемых в пределах имеющегося денежного дохода, равного 10 денежным единицам (см. рис. 6.1). Любая точка на кривой бюджетных ограничений — это выбор из вариантов товарных наборов, между которыми потребитель распределил свой денежный доход, личный бюджет. Всякое изменение величины денежных доходов покупателей вызывает соответствующее изменение их бюджетных ограничений, а следовательно, платежеспособности и спроса на товары. Так, если при прочих равных условиях возрастают денежные доходы, то возрастает платежеспособность (покупательная способность) потребителей. Рост платежеспособности происходит и в том случае, если денежные доходы не изменились, но снизились потребительские цены. На графике бюджетных ограничений эта ситуация может быть показана смещением вправо и вверх всей бюджетной линии. И наоборот, при прямом снижении денежных доходов и неизменных ценах — имеет место сокращение платежеспособности и спроса покупателей. Снижение покупательной способности произойдет и в том случае, если повысились цены на товары, тарифы на услуги и т.д. при неизменном денежном доходе потребителей. Такая ситуация может быть показана на графике смещением влево и вниз всей кривой бюджетных ограничений.

Номинальный и реальный уровень дохода

Рост или снижение бюджетных ограничений потребителя представляют собой изменения, которые обычно называют номинальным и реальным уровнем дохода, определяющего благосостояние людей. Так, номинальный доход — это сумма денег, имеющихся у потребителя безотносительно к текущим ценам товаров и услуг. Очевидно, что если цены обгоняют рост номинальных денежных доходов, то уровень благосостояния будет снижаться, поскольку возрастают бюджетные ограничения покупателей.

Реальный доход — это сумма денег, измеренная с учетом текущих цен и количества товаров, которые можно на них приобрести. Реальный доход и благосостояние будут возрастать в основном в двух случаях: либо при растущих номинальных доходах и неизменных ценах товаров; либо при неизменном номинальном доходе и снижающихся ценах. Покупатели их ощущают в виде реальных возможностей и ограничений личного бюджета. Чаще всего это происходит в виде частичного изменения цен на отдельные товары или товарные группы. Так, рост даже отдельных цен усиливает бюджетные ограничения, снижает возможности покупок и уровень благосостояния. И наоборот, любое даже частичное снижение цен отдельных товаров снимает ограничения личного бюджета потребителя, увеличивает возможности благосостояния. Такие ситуации могут быть показаны на графике смещением линии бюджетных ограничений вдоль той оси, где представлены товары с изменяющимися ценами (рис. 6.2, *а, б*). Снижение цен, например, на товарную группу *X* (одежда), при



а — снижение цен на одежду

б — повышение цен на продукты

Рис. 6.2. Бюджетная линия: изменение цен и доходов

неизменных ценах продовольствия, вызывает смещение влево линии бюджетных ограничений вдоль горизонтальной оси графика, где показаны покупки одежды. В случае роста цен этой группы товаров линия бюджетных ограничений сместится вправо по оси *X*.

То же самое произойдет с линией бюджетных ограничений в случае соответственно снижения или роста цен на продовольствие и неизменных ценах на одежду. В частности, снижение цен сместит линию ограничений вправо вверх вдоль оси *Y* (продукты); рост этих цен вызовет смещение бюджетной линии вниз вдоль оси *Y*, означая снижение возможностей закупок продуктов.

§ 3. Предельная полезность и потребительский выбор

Ограниченность личного бюджета и стремление более рационально его распределить при различных и подвижных ценах вынуждают покупателя делать выбор: одни товары покупать, а от других отказываться. Из многочисленных альтернатив потребитель выбирает такие варианты и сочетания товаров, которые соответствуют его представлениям о полезности покупок, соизмеренных с возможностями личного бюджета. Полезность товара — это его потребительский эффект, соотносимый и сопоставляемый покупателем с уплаченными за него деньгами. В этом смысле деньги выступают для покупателя первой количественной мерой полезности покупаемых товаров. Другой, не менее существенной и достаточно определенной мерой выступает количество товаров по данной цене, необходимых для удовлетворения потребности.

Если покупатель убежден, что полезность товара соразмерна с его ценой, то покупка его первой единицы приносит наибольшее удовлетворение. Естественно, что потребитель осуществит вторую, третью и последующие единицы столь полезного для себя товара. Поскольку будет возрастать и суммарный объем этой полезности, то покупатель возможно продолжит закупки этого товара. Но будет ли он это делать до бесконечности, наращивая потребление только одного вида товара?

Например, для покупателя дневная потребность в таком продовольственном продукте, как хлеб, примерно равняется 1 батону весом 0,5 кг, цена которого составляет 2 денежные единицы. При неизменных ценах и прочих равных условиях этот покупатель не будет покупать больше 1 батона в день. Однако если цена хлеба станет снижаться и дойдет до 1 денежной единицы за ба-

тон, не исключено, что покупатель увеличит количество покупок до 2 батонов. Если цена еще снизится, например, до 0,5 денежной единицы, то вероятность увеличения покупок возрастет, возможно до 3 и более батонов.

Предельная полезность

Очевидно, вопрос о предельной полезности покупок этого товара возникнет достаточно скоро и не только по причине физиологических пределов его ежедневного потребления. Даже из нашего гипотетического упрощенного примера видно, что любая из последующих единиц покупаемого хлеба приведет покупателя к ощущению убывающей полезности денежных затрат на потребление возрастающих количеств одного и того же товара. Эффект снижающейся полезности относится не только к продуктам, он прослеживается при покупках абсолютно всех товаров. Для текущего личного потребления можно купить 1 или 2, или 3 и т.д. единицы одноименного товара (например, одежды, телевизоров и видео, обуви, автомобилей, квартир, мотоциклов, компьютеров). Перечень можно продолжить, называя все многообразие товарного мира, но возможно интуитивно или в силу здравого смысла покупатель установит для себя некий предел, где каждая дополнительная единица затраченных денег на один и тот же товар приносит относительно меньшую полезность, чем предыдущая. Вышеприведенный пример достаточно реален и может быть подтвержден покупательской практикой, хорошо известной любому потребителю. Что же касается теории, то в категориях потребительского поведения этот эффект называют убывающей предельной полезностью покупаемых товаров.

§ 4. Закон убывания предельной полезности товаров

Как отмечалось выше, предельная полезность — это потребительский эффект, получаемый покупателем от денежных затрат на приобретение каждой последующей, дополнительной единицы одноименного товара. Стремление покупателя к приращению дополнительных покупок чаще всего вызвано снижением цен закупаемых товаров. Увеличивая количество покупаемого товара по более низкой цене, потребитель получает возросшую суммарную полезность от осуществленных денежных затрат.

Суммарная полезность действительно возрастает. Ведь общий эффект от потребления 2 или 3 и т.д. единиц товара выше, чем от 1 единицы того же товара. Эффект от приращения закупок

можно представить выражением, которое в символах теории предельной полезности и цен может быть представлено следующим образом:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \ldots = \frac{MU_n}{P_n} = \text{предельной полезности денег}$$

Однако, несмотря на то, что суммарная полезность от закупок товара возрастает, темп этого возрастания постепенно замедляется, идет по убывающей. Другими словами: по мере приращения денежных затрат на каждую дополнительную покупку, начинает действовать закон убывания предельной полезности приобретаемого товара, даже если его цена снижается.

Проиллюстрируем это с помощью таблицы с условным числовым примером убывающей предельной полезности (табл. 6.2).

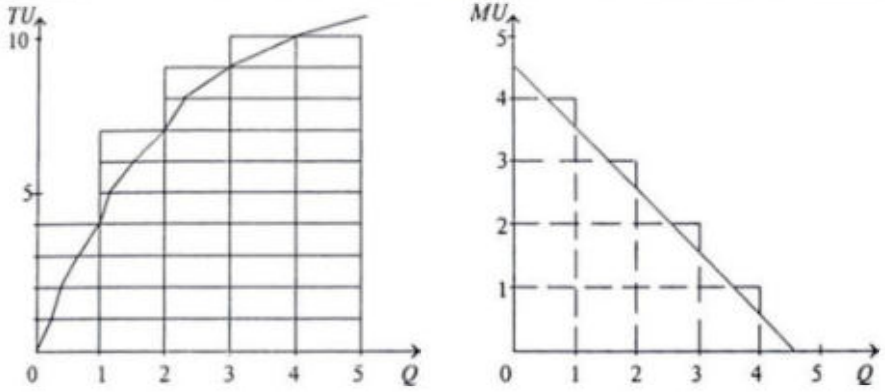
Таблица 6.2.

Числовой пример убывающей предельной полезности товара

Количество товара, шт.	Суммарный полезный эффект	Предельная полезность
0	—	
1	4	
2	7	4
3	9	3
4	10	2
5	10	1
		0

Предельная полезность определяется как разность значений последующей и предыдущей числовых величин в колонке «Суммарный полезный эффект». Приращение покупок товара (см. первую колонку) до определенного момента — 5 ед. товара — сопровождалось увеличением суммарного полезного эффекта. Однако значения величин предельной полезности на каждую дополнительную закупку неуклонно снижаются и в момент закупки 5 ед. товара равняются нулю.

Закон убывающей предельной полезности, представленный с помощью числового примера нашей таблицы, может быть показан также в виде графиков с кривыми суммарного полезного эффекта и снижающейся предельной полезности (см. рис. 6.3, *а, б*).



а — суммарная полезность — *TU*

б — предельная полезность — *MU*

Рис. 6.3. Закон убывания предельной полезности

Кривая суммарного полезного эффекта (рис. 6.3, *а*) показывает все более медленный его рост и достижение экстремальной точки при покупке 5 ед. одноименного товара. Здесь суммарный полезный эффект равнялся 10 ед. «Ступеньки», через которые проходит кривая суммарного полезного эффекта, соответствуют величинам снижающейся предельной полезности от дополнительных затрат денег потребителем на каждую последующую закупку одного и того же товара. На рис. 6.3, *б* показана динамика и темп снижения предельной полезности каждой дополнительной покупки.

Кривая убывания предельной полезности вполне закономерно напоминает уже известную нам линию графика индивидуального спроса на товар. Между ними, безусловно, имеется прямая взаимосвязь, но построение индивидуальной кривой спроса будет рассмотрено ниже. Здесь нас интересует, как изменится поведение рационального потребителя вследствие убывания предельной полезности затрат денег на осуществляемые им покупки. Нетрудно предположить, что преодоление тенденции убывания предельной полезности должно быть связано с изменением распределения личного денежного бюджета. Денежные расходы на покупки и текущее потребление покупатель должен распределить так, чтобы суммарный полезный эффект не только не снижался, но был максимальным, обеспечивая равновесие между затратами и потреблением. В теории этот принцип называется правилом рационального потребительского поведения.

§ 5. Правило потребительского поведения и условие равновесия

При фиксированном личном бюджете и низменных текущих ценах товаров потребитель руководствуется своеобразным правилом здравого смысла: при убывающей предельной полезности любого товара он стремится максимизировать суммарный потребительский эффект от всех осуществленных покупок.

Поскольку такая оценка неотделима от цен покупаемых товаров, то правило максимизации потребительского эффекта достигается при условии: равная предельная полезность товара — на равновеликую единицу денежных затрат. В случае когда один из товаров имеет сравнительно большую предельную полезность на единицу денежных затрат, покупатель будет увеличивать его закупку, стремясь максимизировать суммарный потребительский эффект именно этими закупками. Одновременно будет сокращаться закупка товара с меньшей предельной полезностью на такую же единицу денежных затрат. Именно с этой целью покупатель осуществляет «перелив», или переключение денежных затрат из личного бюджета. Однако в процессе этого «перелива» расходуемых на покупки денег покупатель может определить сначала среднюю арифметическую величину предельной полезности по каждому из покупаемых товаров. Продемонстрируем это с помощью еще одного условного числового примера, представленного в табл. 6.3.

Таблица 6.3.

Выбор максимально полезного товара

Альтернативы выбора товаров	Предельная полезность, условных шт.	Цена (P), ден. единиц	Средняя предельная полезность, MU/P
X	1000	100	10
Y	800	40	20
Z	450	30	15

Как видно из таблицы, потребительский выбор покупателя, ориентирующегося на максимизацию полезности, выявит нерациональность расходования денег на товары X и Z, так как наибольшей полезностью располагает альтернативный товар Y (его полезность равняется 20). Руководствуясь правилом потребительского выбора, покупатель может достичь равновесия путем заме-

щения менее полезных товаров более полезными. Замещение одного товара другим требует соизмерения максимального количества товара, от которого потребитель отказывается ради получения одной дополнительной единицы другого товара.

Рациональный выбор потребителя

Увеличение полезности от затрат на приобретение товара Y (табл. 6.3) должно уравновесить снижение закупок товара X. В конечном итоге такие замещения обеспечивают одинаковый уровень полезности на равновеликую единицу денежных затрат. Увеличивая потребительский эффект, рациональный потребитель соизмерит не только полезность товаров, но и их цены. Точнее, именно цены и позволяют соизмерить пропорции закупаемых товаров. В данном случае покупатель действует по так называемому закону равных предельных полезностей на единицу своих денежных расходов. При этом, как отмечалось выше, если

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \ldots = \frac{MU_n}{P_n}, \text{ то и } \frac{MU_{x, y \ldots, n}}{\ldots MU_n} = \frac{P_{x, y \ldots, n}}{\ldots P_n},$$

где $MU_{x, y \ldots, n}$ — предельная полезность товаров x, y, ..., n; $P_{x, y \ldots, n}$ — цена товаров x, y ..., n. Руководствуясь этим правилом, покупатель перераспределит свои денежные расходы в пользу большей закупки товаров Y, отказавшись от последней единицы товара X. Цена X, равная в нашем примере 100 ден. единиц, позволит купить дополнительно 2,5 ед. более полезного товара Y, что даст более высокий полезный эффект. В денежном выражении он составит 2000 ден. единиц потребления товара Y. За вычетом 1000 ден. единиц от экономии на товаре X покупатель получает потребительскую выгоду от рационального выбора, равную 1000 ден. единиц полезного эффекта.

Потребительское равновесие

Уравновесив таким образом свою выгоду и затраты, покупатель достигает равновесия, сбалансированного по показателю «равной предельной полезности на равновеликую денежную единицу расходов» (табл. 6.4).

Как видно, функция полезности возрастает при условии — «одинаковая предельная полезность на каждую последующую единицу дополнительных денежных затрат». Но соотношение предельной полезности любых товаров должно быть равно соотношению их цен. В этом случае рациональный потребитель уравновесит предельную полезность любого товара с предельными

Таблица 6.4.

Потребительское равновесие

Альтернативы выбора товара	Предельная полезность, *MU*	Цена за единицу, *P*	*MU/P*
X	1500	100	150
Y	600	40	150
Z	450	30	150

денежными затратами собственного бюджета, руководствуясь правилом, которое можно выразить алгебраически следующим образом:

$$XP_x + YP_y = 1,$$

где *X*, *Y* — виды товаров (например, одежда и продукты); P_x, P_y — цена этих товаров; 1 — бюджетный доход потребителя (равный в нашем примере 10 денежным единицам).

Замещение позволяет потребителю не только сопоставлять предельные (дополнительные) выгоды и предельные (дополнительные) затраты, но и достичь их сбалансированного равенства, распределив покупки в соответствии с размерами личного бюджетного дохода.

Соизмерить максимальное количество товаров, которое потребитель замещает одной дополнительной единицей другого, более полезного для себя товара можно с помощью предельной нормы замещения.

§ 6. Предельная норма замещения

Предельная норма замещения — это мера, показывающая максимальное количество товара, от которого потребитель отказывается ради получения одной дополнительной единицы другого товара. Увеличение полезности от потребления одного товара должно уравновесить снижение потребления другого товара и т.д. В конечном итоге такие замещения обеспечивают одинаковый уровень полезности на равновеликую единицу денежных затрат личного бюджета. Увеличения полезность своих денежных расходов, рациональный покупатель стремится уравновесить не только взаимно замещаемые товары, но и цены этих товаров. Точнее именно цены и позволяют уравновесить пропорции вза-

имного замещения товаров. Предельная норма замещения (англ. Marginal rate of substitution — *MRS*) одного товара другим должна быть равна соотношению цен взаимно замещаемых товаров. Так например, если *X* и *Y* — это товары, которые потребитель замещает для максимизации полезности собственных денежных затрат на их потребление, то он руководствуется нормой их замещения, которая может быть выражена следующим образом:

$$MRS\ x,\ y = MU\ x\ /\ MU\ y = Px\ /\ Py.$$

В конечном итоге максимизация полезности для рационального потребителя достигается при таком распределении его личного бюджета, когда предельная полезность каждой денежной единицы затрат одинакова по каждому покупаемому товару. Если полезность от расходов дополнительной единицы денежных затрат на товар *X* выше, чем от денежной единицы затрат на товар *Y*, то потребитель будет максимизировать свою общую полезность за счет приращения покупок товара *X*, и наоборот.

Постепенно предельная полезность закупаемого товара снизится, и потребитель сократит приращение денежных затрат на его покупку, перераспределив их на другие товары, которые теперь для него имеют более высокую предельную полезность.

Постоянно перераспределяя денежные затраты из своего фиксированного личного бюджета, потребитель обеспечивает равновесие и доступное ему максимальное благосостояние тогда, когда предельная полезность каждой дополнительной денежной единицы затрат становится одинаковой по всем приобретаемым товарам.

Очевидно, что принцип равной предельной полезности денежных затрат нарушается, если предельная полезность, например, товара *X* вдвое, а предельная полезность товара *Y* втрое выше их цены. Нарушение принципа происходит потому, что дополнительная единица денежных затрат на товар *Y* приносит покупателю большую суммарную полезность, чем дополнительная денежная единица денежных затрат на товар *X*. Именно поэтому покупатель переключает часть денежных затрат с товара *X*, где их относительная полезность ниже, на товар *Y*, где они дают относительно более высокую полезность. Разница между полезностью этих товаров выступает своего рода эффектом рационализма покупателя. Именно поэтому рациональный покупатель изменяет направление своих расходов и оценивает вновь создавшееся положение. Ведь дополнительные закупки товара *Y* снижают предельную полезность, приносимую каждой дополнитель-

ной единицей денежных затрат на этот товар (действует закон убывающей предельной полезности). Одновременно с этим вследствие сокращения потребления товара *X* увеличилась предельная полезность израсходованных на них денег. Таким образом, потребитель приближается к некоей реальной точке равновесия, постоянно вычисляя и «играя» на разнице полезности различных товаров. Как видно, условием равновесия, т.е. когда покупатель удовлетворен и хотел бы находиться в достигнутой точке равновесия, является равенство предельной полезности на каждую денежную единицу затрат по каждому товару, измеренной соотношением цен этих товаров.

§ 7. Потребительское поведение в категориях кривых безразличия

Здесь мы будем анализировать уже известные нам категории потребительского поведения и выбора товаров, но с помощью иного теоретического инструментария — категорий ординализма. Они представлены понятиями, графиками и кривыми безразличия. В конечном итоге нашего анализа мы должны получить те же результаты. Во-первых, на кривых безразличия показать действие закона убывающей предельной полезности. Во-вторых, совместив графики бюджетной линии и кривые безразличия раскрыть принцип и правило максимизации полезности и потребительского равновесия. Таким образом, категории ординализма — это лишь другой способ доказательств, использующихся в теории потребительского поведения.

Кривые безразличия

Графическая интерпретация выбора потребителем того или иного набора товаров может быть представлена с помощью кривых безразличия. Этот «инструмент» анализа используют в теории для изучения ранжирования субъективных предпочтений потребителей, имеющих ограниченный личный бюджет. Каждая кривая безразличия — это наборы товаров, обладающих одинаковой полезностью, так что потребителю как бы «безразлично», какой из них выбрать. Например, покупатель имеет выбор из четырех вариантов, составленных двумя группами товаров: продовольствием и одеждой (табл. 6.5).

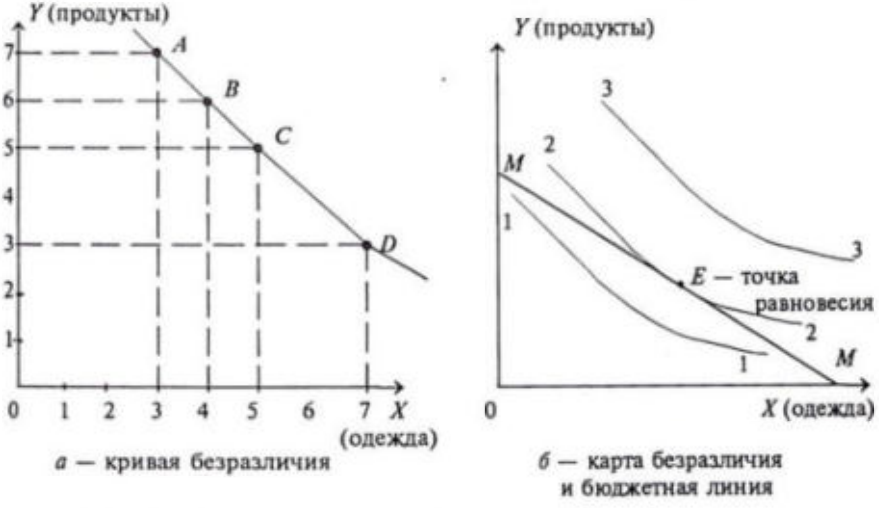
Предпочтения субъективны и некоторые неравенства в одних вариантах для кого-либо из покупателей окажутся удовлетворительны, так как они уравновешены иным количественным набо-

Таблица 6.5.

Ранжирование товарных наборов (продукты и одежда)

Варианты	Продукты, шт.	Одежда, шт.
A	7	3
B	6	4
C	5	5
D	4	7

ром в других вариантах. Меньшее количество одного продукта вполне компенсируется большим количеством другого, в результата потребительский эффект каждого варианта практически одинаков. Следовательно, все четыре варианта — это наборы безразличия, приносящие покупателю одинаковый уровень удовлетворения. Все варианты (*A, B, C, D*) могут быть изображены на графике, формируя соответствующую кривую безразличия (рис. 6.4, *а, б*).



а — кривая безразличия

б — карта безразличия и бюджетная линия

Рис. 6.4. Варианты и наборы безразличия. Карта безразличия

Вид кривой с набором безразличия напоминает хорошо известную нам кривую спроса. Это не случайно: из индивидуальных кривых безразличия формируется общая кривая спроса покупателей на товары. Свойства кривых безразличия по существу и выявляют важнейшие тенденции рыночного спроса. К числу таких свойств и особенностей кривых безразличия относятся следующие.

Во-первых, кривые безразличия покупателей имеют отрицательный наклон, поскольку характеризуют соотношение равно-

ценных и взаимно замещаемых товаров. Различные точки на одной и той же кривой безразличия — это товарные наборы одинаковой полезности и потребительских эффектов, которые могут быть ранжированы лишь по предпочтениям.

Во-вторых, наклон кривой безразличия достаточно определенно показывает соотношение предельной полезности «ассортимента» набора, из которого одни товары отмечены на горизонтальной, а другие — на вертикальной оси. Например, на нашем графике между точками *C* и *D* наклон кривой равен примерно 2. (Знак «минус» здесь существенного значения не имеет, сравниваем лишь абсолютные величины.) Это означает, что предельная полезность товара на горизонтальной оси примерно в 2 раза выше товара, отмеченного на вертикальной оси. Но суммарный объем полезности не выходит за пределы сопоставимых вариантов *C* и *D*, следовательно, потребитель ничего не теряет и не выигрывает. Меньшее количество одного товара компенсируется большим количеством другого товара, уравновешивая общую полезность и потребительский эффект. Другими словами, отказ от 2 ед. одного товара ради 1 ед. другого товара — это уже известная нам предельная норма замещения, но здесь она выражена категориями безразличия.

В-третьих, наклон кривой безразличия в различных точках неодинаков. Каждая точка на кривой — это соотношение предельной полезности товаров в каждом варианте потребительских предпочтений. Соответственно предельная норма замещения одного товара другим определяет крутизну кривой безразличия на различных ее участках. Более пологий вид кривой по мере ее движения вниз и вправо означает ее выпуклость. Процесс замещения одного товара другим идет по убывающей.

В-четвертых, каждая кривая безразличия соответствует только одному уровню потребления, ранжированного в различных вариантах товарных наборов. Любая другая кривая безразличия может быть построена только в соответствии с каким-то другим уровнем потребления, хотя его можно ранжировать в сколько угодно многочисленных вариантах товарных наборов. Каждый вариант может представлять различную комбинацию товаров в наборе, но все они принадлежат одной кривой безразличия. Так что потребители, переместившись на иной уровень потребления, будут находиться на новой кривой безразличия, ранжируя различные варианты иного уровня. Например, возросшему уровню потребления будет соответствовать новая кривая безразличия—*2*, сместившаяся вправо и вверх. Эта кривая представляет вариан-

ты наборов с большим количеством всех включенных в них товаров, что, с точки зрения предельной полезности и потребительского эффекта, возможно лишь при более высоком доходе и бюджете. Если уровень потребления еще возрастет, то его можно показать лишь с помощью еще более сместившейся вправо и вверх кривой безразличия—*3*. Это вариант с еще большим количеством товаров, сочетающихся так, чтобы иметь суммарную полезность и потребительский эффект, отвечающий возросшему покупательскому уровню дохода и бюджетных возможностей. Следовательно, кривые безразличия — *1, 2, 3,* отражающие возрастающий уровень потребления, представляют собой карту безразличия.

При снижающемся уровне потребления каждая кривая будет смещаться влево вниз, «представляя» принадлежащие ей точки с вариантами наборов одинаковых предельных полезностей более низкого уровня потребления.

В-пятых, тот факт, что с помощью карты безразличия можно представить изменяющиеся уровни потребления, означает также, что кривые безразличия не пересекаются. Каждая кривая безразличия «описывает» какой-либо один уровень потребления. Изменение его, например, из-за роста или снижения доходов может быть изображено новыми, соответственно смещающимися (но не пересекающимися) кривыми безразличия.

§ 8. Кривые безразличия и бюджетные ограничения

Возможности потребительского выбора, как известно, определяются бюджетными ограничениями и ценами товаров. Рассмотренные нами кривые безразличия остается лишь совместить с графиком дохода (линией бюджетных ограничений). Предположим, бюджет потребителя равняется все тем же условным 10 ден. единицам, а расходы ограничиваются только двумя товарами из вышеприведенной таблицы. Если известна цена товаров, то остается лишь перемножить количества закупаемых товаров на их цену.

Уже известное нам уравнение бюджетного ограничения показывает, что количество единиц одного товара, умноженное на его цену, плюс количество другого товара, умноженное на его цену, следует уравновесить с 10 ден. ед. дохода (при условии, что он полностью израсходован на эти покупки).

$$X_{p_x} + YP_y = 1,$$

где P_x и P_y — цена единицы товаров, показанных на осях X и Y (соответственно, одежда и продукты); 1 — доход, личный бюджет, равный 10 ден. единицам. Соотношение товарных цен P_x / P_y — характеризует наклон линии бюджетных ограничений. Применительно к нашему примеру с одеждой и продуктами, крутизна наклона бюджетной линии (при доходе в 10 ден. единиц) будет определяться отношением цены за единицу одежды к цене за единицу продуктов.

Кривые безразличия и потребительское равновесие

Сопоставив ценовые и бюджетные ограничения, покупатель замещает одни товары другими, стремясь к максимизации их полезности и собственного потребительского эффекта.

Выше отмечалось, что предельная норма замещения для покупателя равна соотношению цен товаров, подлежащих замещению. Это уже известное нам правило максимального удовлетворения потребностей покупателя, которое можно подтвердить также кривыми безразличия, совмещенными с линией бюджетных ограничений. Сравнивая потребительские предпочтения и варианты реально возможного выбора, отметим следующие ситуации(см. рис. 6.4, *б*).

Во-первых, потребителю, разумеется, предпочтительнее набор с большим количеством обоих товаров, чем набор с меньшим их количеством. Ситуация с большим количеством продуктов и одежды представлена кривой безразличия *3*, расположенной правее бюджетной линии и не пересекающейся с ней. Однако это не реальная для потребителя ситуация, поскольку цены товаров этого набора превышают возможности бюджетного дохода потребителя — 10 ден. единиц.

Во-вторых, кривая безразличия *1* показывает ситуацию, когда доход используется не полностью и текущее потребление осуществляется на заниженном уровне, не соответствующем уровню дохода. В точках пересечения кривой безразличия *1* с бюджетной линией потребление товаров очевидно меньше, чем оно могло бы быть в точке равновесия.

В-третьих, искомая максимизация полезности и потребительское равновесие достигается в той единственной точке, где кривая безразличия *2* проходит по касательной с линией бюджетных ограничений. В этой точке достигается максимально возможное удовлетворение потребителя при полном использовании его дохода. Это и есть точка потребительского равновесия — *E*. Отметим также, что в точке потребительского равновесия наклон кривой безразличия *2* и наклон бюджетной линии равны. Примени-

тельно к нашему примеру с продовольствием и одеждой это означает, что наклон кривой безразличия *2* равен отношению предельной полезности одежды к предельной полезности продуктов. Наклон линии бюджетных ограничений в этой же точке равен отношению цены одежды к цене продовольственных продуктов. Это и требовалось доказать с помощью кривых безразличия и заданной кривой бюджетных ограничений, определяющейся доходом в 10 ден. единиц.

§ 9. Потребительское равновесие и кривая спроса

Изложенная выше модель потребительского поведения составляет основу формирования индивидуального спроса на любой товар. Чтобы доказать это, используем хорошо известную нам карту кривых безразличия и линию бюджетных ограничений покупателя, совместив их в одном графике. Смещение бюджетной линии вправо и вверх происходит в двух случаях: либо когда растут реальные доходы при неизменных ценах, либо когда реальные доходы неизменны, а цены снижаются. При этом каждой сместившейся вправо линии бюджетных ограничений соответствует кривая безразличия более высокого порядка. Точка касания этих кривых соответствует покупательскому равновесию, установившемуся на более высоком уровне потребления. Если реальные доходы вновь будут возрастать, равновесие бюджетного ограничения и потребления товаров вновь сместится в сторону более высокого уровня потребления. Это должно быть отмечено новой касательной точкой кривых бюджетного ограничения и безразличия, где установилось потребительское равновесие более высокого уровня, и т.д. Все точки, показывающие последовательный рост потребления под влиянием возрастающего реального дохода, будучи соединенными в единую линию, называют кривой **«доход-потребление»**.

Зависимость между реальными доходами и потреблением впервые обоснована и показана графически в XIX в. английским экономистом Дж.Хиксом и названа кривой уровня жизни. Затем немецкий статистик Э.Энгель, изучая структуру бюджетов рабочих семей, дополнил и уточнил закономерности распределения доходов между такими группами товаров, как пища и одежда, жилище и коммунальные услуги, а также товары и услуги более высокого порядка.



Рис. 6.5. Кривые: *а* — «цена-потребление» и *б* — «доход-потребление».

Кривая «цена-потребление»

Это иллюстрация случаев влияния частичного снижения цен при неизменных доходах (рис. 6.5, *а*). Например, если произошло понижение цены только одной группы товаров из потребительского набора, то смещение линии бюджетных ограничений вправо произойдет только вдоль той оси, где представлены подешевевшие товары. Предположим, что из приведенного выше потребительского набора продуктов и одежды, описанных картой кривых безразличия, цены за условную 1 шт. одежды постепенно снижались с 1 ден. единицы до 0,5, затем до 0,25 ден. единиц. При неизменных ценах на продукты и фиксированном бюджетном доходе, равном в нашем примере 10 ден. единицам, потребительское равновесие устанавливалось ценами одежды на все более высоком уровне (см. рис. 6.5, *а, б*).

Напомним, что равновесие устанавливается в точке по касательной двух кривых: линии бюджетных ограничений и кривой безразличия. Из графика видно, что если через все полученные точки равновесия провести соединительную линию, то получим новую кривую под названием «цена-потребление».

Кривая «цена-потребление», во-первых, показывает влияние изменения цен на замещение одного товара другим (рис. 6.5, б).

Во-вторых, линия «цена-потребление» служит важным инструментом для определения кривой индивидуального спроса. В дан-

ном случае мы получим кривую спроса покупателя на одежду, если поместим все точки кривой «цена-потребление» в координатах обычного графика с ценами на вертикальной оси и количеством покупок одежды — на горизонтальной оси. Полученная кривая спроса не только повторяет линию «цена-потребление», но и показывает также важную особенность закона спроса — убывающую полезность любого товара и обратную зависимость между движением цен и количеством закупок по этой цене. Если предположить, что индивидуальный спрос каждого покупателя имеет смысл столь детально вычислять, то совокупный рыночный спрос по каждому данному товару можно получить агрегированием индивидуальных кривых спроса на каждый конкретный товар.

§ 10. Эффект замещения и эффект дохода

На структуру сформировавшегося спроса покупателей, как известно, влияет их доход, а также общее или частичное снижение цен товаров. Реакция покупателей на снижение цен проявляется двояко. Во-первых, возрастает количество закупок подешевевшего товара, которым покупатели замещают остальные, ставшие теперь сравнительно более дорогими товары. Спрос изменяется на те товары, которыми потребитель замещает прежние, изменяя соответственно структуру товарных наборов. Покупатель осуществил лишь простое перераспределение своего фиксированного дохода (и личного бюджета) на закупку большего количества подешевевших товаров, в том числе и за счет снижения закупок товаров с неизменными ценами. Следовательно, происходят изменения и в структуре существующего спроса; увеличилась та его составляющая, которая приходится на подешевевшие товары. Эффект замещения — это и есть изменение структуры спроса, вызванное увеличением закупок подешевевшего товара, «замещающего» остальные товары с неизменными ценами, поскольку они стали теперь относительно более дорогими.

Во-вторых, снижение цен адекватно повышению реального дохода покупателей. Это выражается увеличением их покупательной способности, а следовательно, и той составляющей спроса, которая вызвана относительно возросшим доходом и платежеспособностью. Отсюда эффект дохода — это изменение структуры покупательского спроса, вызванного ростом реального дохода от снижения цен. Для покупателя всякое снижение цен по-

зволяет сократить расходы, а значит получить соответствующую экономию своего дохода. Размер «экономии» дохода зависит от величины снижения цен, но именно на эту величину покупатель стал как бы богаче, состоятельнее и предъявит дополнительный спрос. Вследствие понижения цен стало возможным либо сохранить сэкономленную часть дохода, не меняя структуру текущего потребления, либо приобрести больше товаров, чем до снижения цен. В данном случае интерес представляет та величина эффекта дохода, которая найдет выражение в увеличении покупательского спроса на товары текущего потребления.

Следовательно, эффект замещения и эффект дохода касаются изменения покупательского спроса, но у каждого из них своя мера влияния на его структуру. Не только теоретически, но и в практическом ценообразовании следует разграничивать воздействие этих эффектов на нормальные, т.е. высококачественные товары и товары низшего порядка (менее ценные).

Рассмотрим на графике эффект замещения и эффект дохода применительно к стандартному товару (рис. 6.6).

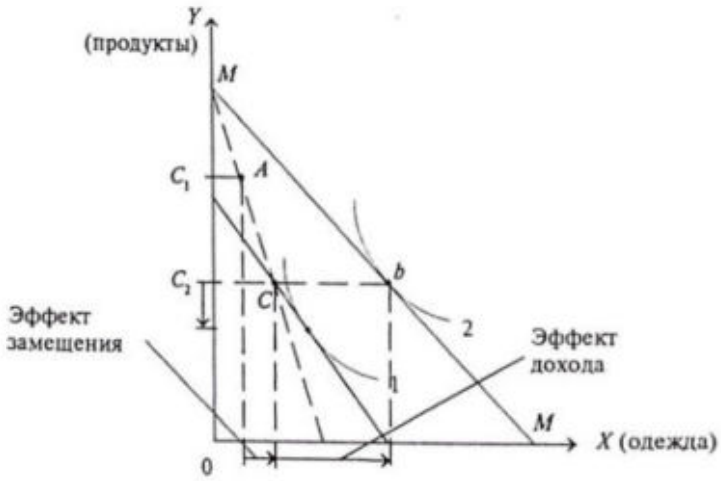


Рис. 6.6. Эффект замещения и эффект дохода (стандартный товар)

Наш график на рис. 6.6 построен с помощью кривых безразличия и кривых бюджетных ограничений, совмещенных так, чтобы показать интересующие нас эффекты. Они отражают одновременные изменения от понижения цен: рост покупательной способности (эффект дохода) и замещение большим количеством подешевевшего товара — меньшего количества тех, чьи це-

ны не менялись (эффект замещения). Первоначальная бюджетная линия соответствует сформировавшемуся потребительскому спросу на два товара (например, продукты и одежду). Равновесие установилось в точке *A*, где произошло касание бюджетной линии и кривой безразличия *1*. При любом снижении цен эффект дохода сместит вправо вверх всю линию бюджетных ограничений и покупательское равновесие установится на более высоком уровне (в точке *B*) по касанию кривых бюджетного ограничения и безразличия *2*. Если произошло снижение цен, например, только на одежду, то линия бюджетных ограничений (пунктирная) «разделит» эффект дохода, указывая величину замещения продуктов с неизменными ценами (по оси *Y*) на возросшее количество одежды по снизившимся ценам (по оси *X*). Кривая безразличия *3*, установившая потребительское равновесие в точке *C*, покажет общее изменение в потреблении как продуктов с неизменной ценой, так и одежды после снижения ее цен. Эффекты дохода и замещения в этом случае суммированы в совокупном эффекте, а величина каждого из них показана отрезками вдоль оси *X*. Отрезки, «отсекаемые» линией бюджетных ограничений и точками потребительского равновесия, спроецированы на осях продуктов и одежды и соответствуют величине тех изменений в спросе, которые соответствуют эффектам замещения и дохода.

Вопросы для повторения

1. Приведите из вашей собственной практики примеры действия экономических законов спроса и предложения. Что означают выражения «спрос — это функция покупателя»; «предложение — это функция производства и продавца товаров»?

2. Равновесная цена конкурентного рынка устанавливается под воздействием спроса и предложения. Какие вам известны альтернативные способы ценообразования? Какие из них вы считаете более справедливыми, имея в виду, что товары бесплатными не бывают?

3. Назовите факторы (экономические причины) изменения спроса и изменения предложения товаров, смещающие соответствующие кривые спроса и предложения в ту или иную сторону.

4. В инфляционной ситуации резко возрастают цены на все товары. Имеет ли место рост спроса во время инфляции? Стимулируют ли инфляционные цены увеличение производства и предложения товаров?

5. Как изменяется торговая выручка от продаж товаров при эластичном, неэластичном спросе и при единичной эластичности спроса?

6. Приведите примеры, доказывающие, что между издержками производства и предложением товаров имеется прямая зависимость. Как влияет на предложение товаров уровень и качество технологии производства?

7. Что общего и чем различаются такие способы вмешательства в рыночное ценообразование, как:

а) налогообложение продаж (покажите на графике его эффекты);

б) принудительное установление цены государством на уровне ниже рыночного равновесия (покажите на графике его эффекты).

8. Как влияют на товарные цены такие факторы, как коррупция чиновников, рэкет, государственное налогообложение? Что между ними общего, в чем их различие? Можно ли это влияние показать на графике?

9. Почему карточная система, талоны, купоны и т.п. инструменты распределения потребительских товаров не снижают ни дефицитности рынков, ни социального напряжения в обществе? Как бы вы объяснили известное выражение: «производство и распределение товаров — это две стороны одного и того же процесса»?

10. Перечислите известные вам закономерности потребительского поведения. Можете ли вы привести примеры, подтверждающие эти закономерности? Покажите на графике и объясните смысл кривых бюджетного ограничения и кривых безразличия покупателя.

11. Какие, на ваш взгляд, практические выводы должен бы сделать коммерсант, продавец товаров из теории потребительского поведения?

Примерный план лекции

1. Потребительское поведение: предельная полезность благ, бюджетные ограничения и выбор.
2. Закон убывающей предельной полезности товаров.
3. Правило максимизации полезности и потребительское равновесие.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Потребительский выбор в категориях кривых безразличия.
2. График бюджетных ограничений и кривые безразличия.
3. Предельная норма замещения потребительских товаров.
4. Потребительское равновесие и кривая спроса на товары.
5. Эффект замещения и эффект дохода.

ЛИТЕРАТУРА

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1995.

Баумоль У. Экономическая теория... Гл. 8. § 9—13.

Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М.: Мысль, 1991. Гл. 3.

Дмитриев В.К. Экономические очерки. Серия первая: опыт органического синтеза трудовой теории ценности и теории предельной полезности. — М., 1904.

Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. — СПб.: Автокомп., 1992. Гл. 2, 5.

Емцов Р.Г., Лукин М.Ю., Черемных Ю.Н. Микроэкономика: учебное пособие. — Уфа, 1995. Темы 2—6.

Козлова К.Б., Энтов Р.М. Теория цены. — М.: Мысль, 1972, Гл. 2—3.

Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику — М.: 1991. Лекция 6.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс / Пер. с англ. — М.: Республика, 1992. Т. 2. Гл. 23.

Маршалл А. Принципы политической экономии / Пер с англ. В 3-х т. — М.: Прогресс, 1983. Т. 1. Кн. 3.

Милль Дж.С. Основы политической экономии. В 3-х т. / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1980. Т. 2.

Основы экономической теории / Под ред. В.Д.Камаева — М.: МГТУ им. Баумана, 1996. Тема 4.

Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма. В 2-х т. / Пер. с итал. — М.: Прогресс. 1976. Т. 1. Гл. 2.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика / Пер. с англ. — М.: Экономика, 1992. Гл. 3, 4.

Самуэльсон П. Экономика / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1964. Гл. 21.

Серебрякова Б.Г. Теории экономического равновесия. — М.: Мысль, 1973. Гл. 1.

Учебник по основам экономической теории / Под ред. Камаева В.Д. — М.: Владос, 1995. Гл. 5.

Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. — М.: Финансы и статистика, 1992. Гл. 3—5.

Хейне П. Экономический образ мышления / Пер. с англ. — М.: Новости, 1991. Гл. 3—4.

Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. — М.: Прогресс. 1988. Гл. 1—3.

Экономика и бизнес. Теория и практика предпринимательства / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: Изд-во МГТУ им. Баумана, 1993. Гл. 6.

Экономическая школа. Вып. 1. Лекции 13—16. Вып. 2. Лекции 18—19.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Из достаточно обширного списка классических исследований по вопросам теории потребительского поведения далеко не все доступны читателю по причине того, что они либо не переведены на русский язык, либо издавались незначительным тиражом и в последние годы не переиздавались. Это относится прежде всего к трудам представителей австрийской школы К.Менгеру, Е.Бем-Баверку (издавался в 1929 г. на русском языке), Ф.Визеру, которые впервые предприняли попытку увязать спрос и цену товаров, товарные запасы и их количества, обращающиеся на рынке. Представителями австрийской школы было также установлено, что последовательное приращение количества закупок одного и того же блага вызывает чисто потребительский эффект убывания полезности от каждой его дополнительной закупки.

Если обратиться к истории возникновения собственно термина «полезность», то он принадлежит английскому философу и социологу Джереми Бентаму, работы которого отечественному читателю практически неизвестны. Не публиковались на русском языке труды немецкого статистика Эрнста Энгеля, исследовавшего влияние доходов на структуру потребительских расходов. Благодаря учебной литературе стали известны сейчас лишь график и кривые Энгеля, помещаемые для иллюстрации вопросов зависимости доходов и структуры потребляемых товаров.

Важнейшим доступным первоисточником для изучения вопросов потребительского поведения остается теория А.Маршалла и его «Принципы политической экономии», в частности т. 1, кн. 3, озаглавленная автором «О потребностях и их удовлетворении». В гл. 2. А.Маршалл рассматривает связь между потребностями и деятельностью в таких субъективных категориях потребительского поведения, как стремление к разнообразию, стремление привлечь к себе внимание, жажда признания. В этой же главе А.Маршалл определяет место теории потреб-

ления в экономической науке. Гл. 3. посвящена градации потребительского спроса, в частности, закону насыщения потребностей или убывающей полезности, общей полезности, ее предельному приращению и предельной полезности. В последующих параграфах главы рассмотрены категории цены спроса, шкалы спроса, отношения спроса на конкурирующие товары. В гл. 4 содержится ценный материал для анализа эластичности потребностей и потребительских бюджетов. В гл. 5 читатель найдет возможность познакомиться с теорией потребительского выбора, немедленным и отложенным потреблением. Гл. 6 «Стоимость и полезность» представлена в категориях цены и полезности, потребительского излишка, конъюнктуры, положения Бернулли и более широких аспектов полезности богатства.

Развитие теории потребительского поведения, в частности теории потребительского выбора, читатель найдет в работе Дж.Хикса «Стоимость и капитал». Дж.Хиксу принадлежит разработка и графическая иллюстрация зависимости между доходом и потреблением, получившая название графика и кривой уровня жизни. В учебной литературе ее чаще всего приводят как кривую «доход-потребление». Дж.Хикс относится к научному направлению, получившему название «ординализма», которое доказывает предпочтительность анализа потребительского поведения с помощью кривых безразличия.

Важно отметить также выдающийся труд российского экономиста исследователя Дмитриева В.К. «Экономические очерки. Серия первая: опыт органического синтеза трудовой теории ценности и теории предельной полезности». Трактовку теории предельной полезности В. Дмитриев рассматривает в эволюционном плане, обращаясь к истокам ее возникновения в 18 столетии и увязывает свои доводы с законами спроса и предложения.

Для анализа прикладной стороны потребительского поведения заслуживает внимания работа Дж.Пилдич. «Путь к покупателю». В книге убедительно и без излишних абстракций приведены неценовые методы продвижения товаров на потребительских рынках, вопросы товарной стратегии, вопросы обратной связи с потребителями, потребительские восприятия, выгоды и издержки обращения к анализу потребительского поведения.

Несмотря на то что теория потребительского поведения не относится к числу обязательных для изучения, практически в каждом учебнике ей посвящена довольно обстоятельная глава. Это относится к учебникам К.Макконнелла и С.Брю «Экономикс», где вопросы потребительского поведения представлены в т. 2, гл. 23. Вопросы увязаны с двояким проявлением закона спроса, а потребительское поведение увязано с личным бюджетом, предельной полезностью товаров и законом убывания этой полезности. В учебнике представлены и трактовки ординалистов, рассматривающих потребительское поведение в категориях кривых безразличия. Ранжирование потребительского выбора увязано с размерами личного бюджета потребителей и служит основанием для выведения кривых индивидуального спроса на любой товар.

В учебнике Э.Долана и Д.Линдсей «Рынок: микроэкономическая модель» теории потребительского поведения отведена гл. 5 «Потребительский выбор». В Приложении к гл. 5 представлены трактовки потребительского поведения в категориях кривых безразличия.

В учебных пособиях, выпущенных российскими авторами, вопросам потребительского поведения также уделяется известное внимание. Так, в курсе лекций А.Лившица «Введение в рыночную экономику» потребительскому поведению посвящена лекция 5 «Потребности и спрос».

Авторы коллективного учебного пособия «Микроэкономика» Р.Г.Емцов, М.Ю.Лукин, Ю.Н.Черемных потребительскому поведению посвятили тему 5 «Полезность и спрос. Основные методы оптимизации и их применение в экономической теории».

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 вещных 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 проектирование 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. 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 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 неодно-

родна. 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.

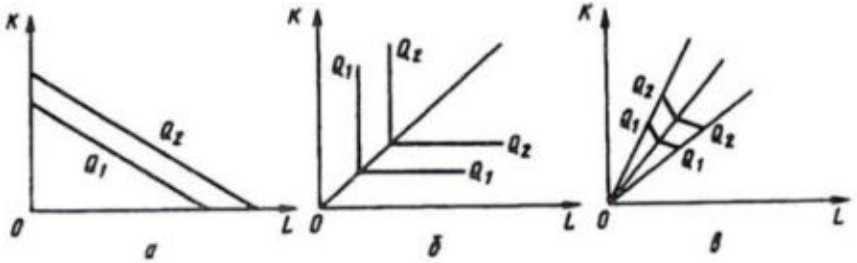


Рис. 7.1. Эффект масштаба: *а* — убывающая отдача от масштаба; *б* — постоянная отдача от масштаба; *в* — возрастающая отдача от масштаба.

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).

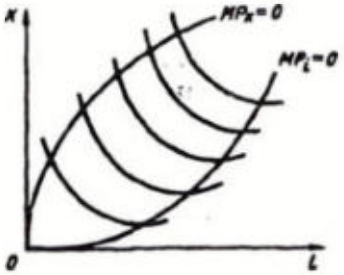


Рис. 7.2. Семейство изоквант с выделенной эффективной областью

§ 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 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 также 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 жалованье высшему управленческому персоналу и специалистам фирмы, оплата охраны и т.п.

В отличие от постоянных, переменные издержки непосредственно зависят от количества производимой продукции. Они со-

стоят 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).

Таблица 7.1.

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	$MC=T_{n+1}-T_n$	AFC=TFC/Q	AVC=TVC/Q	ATC=TC/Q
0	200	0	200	80			
1	200	80	280		200	80	280
2	200	150	350	70	100	75	175
3	200	210	410	60	66,6	70	137
4	200	260	460	50	50	65	115
5	200	300	500	40	40	60	100
6	200	330	530	30	33,3	55	88,3

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 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 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,

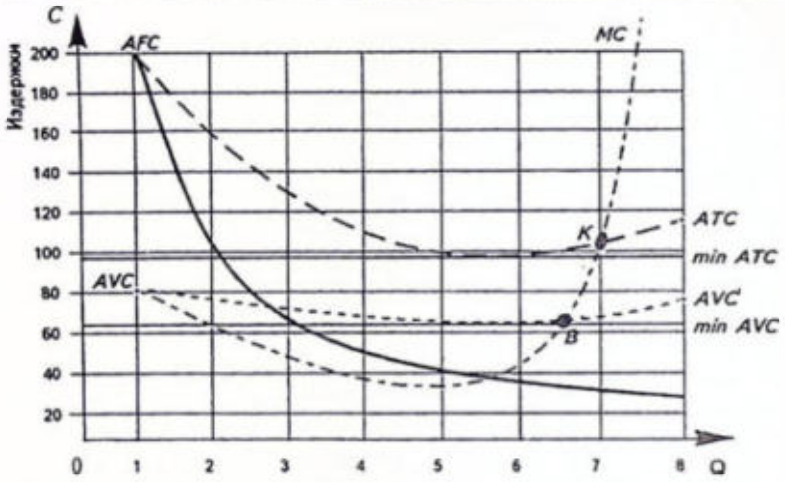


Рис. 7.3. Кривые издержек и возможности функционирования фирмы

то рассмотрим данные по средним величинам различных издержек. Простоянные 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 издержек (*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, кото-

рое 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 цехи, 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.

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.

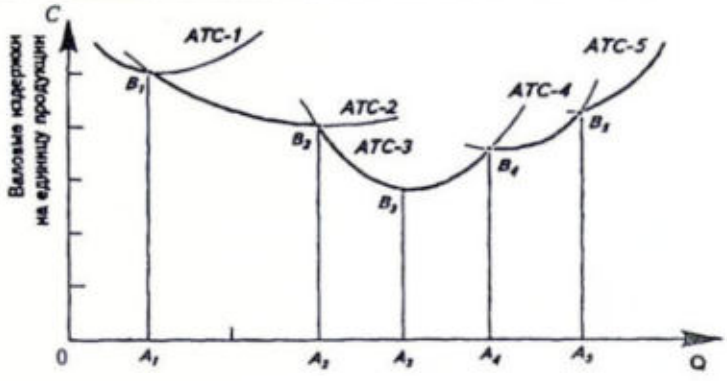


Рис. 7.4. Кривая долгосрочных средних валовых издержек фирмы (пять вариантов мощностей)

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 приобретается 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: $TC = w + rK$. Это уравнение может быть выражено изокостой (рис. 7.5).

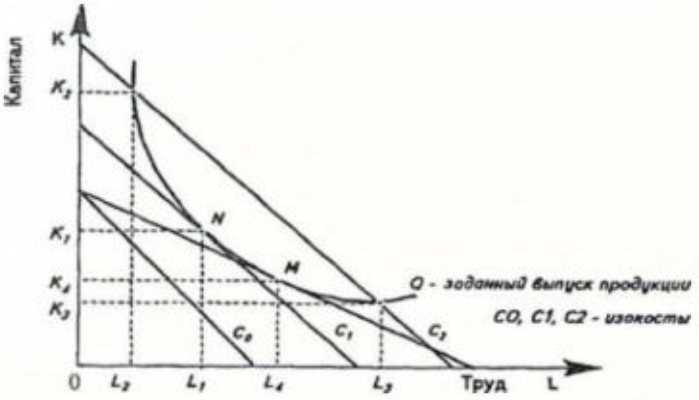


Рис. 7.5. Количество выпускаемой продукции в функции минимальных издержек производства

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 пологой. 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 каждой 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 обусловливает 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.

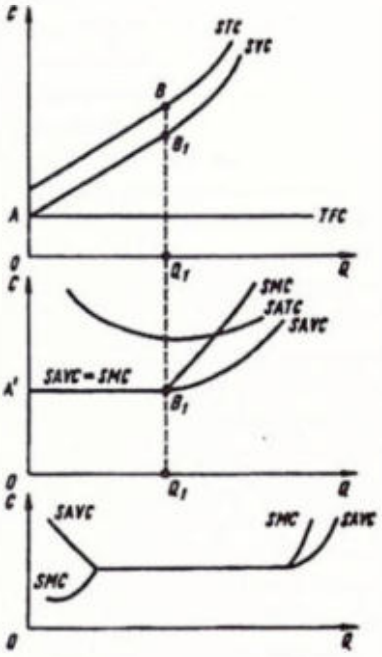


Рис. 7.6. Участок постоянной отдачи и динамика издержек

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 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 существен-

но 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).

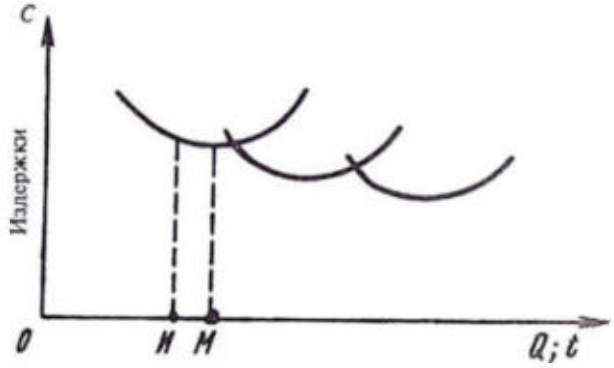


Рис. 7.7. Динамика издержек фирмы в долгосрочном периоде и выбор времени осуществления инвестиций

Казалось бы, что момент начала осуществления инвестиций соответствует точке *М* 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 *М*), то инвестиционная деятельность должна начаться раньше (точка *И*). 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 осуществления 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 вызывало 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:

$$\frac{\Delta \text{ полезности}}{\Delta \text{ издержек}} > 1.$$

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 (K) 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 моторс») 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.

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 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 определить 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 лекций

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.: Наука, 1990.

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1995.

Брагинский С.В., Певзнер А.Я. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М.: Мысль, 1991.

Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. — СПб.: Эконом. шк., 1994. Т. 1.

Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. СПб.: Автокомп, 1992.

История экономических учений / Под ред. А.Г.Худокормова. — М.: Изд-во МГУ, 1994. Ч. 2.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс / Пер. с англ. — М.: Республика, 1992.

Лавров С.Н. Основы маркетинга промышленных объектов. — М.: Внешторгиздат, 1988.

Макмиллан Ч. Японская промышленная система / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1988.

Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3-х т. / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1981.

Милль Дж.С. Основы политической экономии / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 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.: Прогресс, 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.: Прогресс, 1981.

Учебник по основам экономической теории / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: ВЛАДОС: Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1994.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1993.

Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2-х т. / Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1992. Т. 1.

Холт Р. Основы финансового менеджмента / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1993.

Шонбергер Р. Японские методы управления производством / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1988.

Энтони Р., Рис Д. Учет: ситуации и примеры / Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1993.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Среди книг, в которых наиболее глубоко (в учебном аспекте) рассматриваются вопросы издержек, по нашему мнению, внимания преподавателей кафедр экономической теории и кафедр прикладной экономии, а также любознательных студентов заслуживает книга В.М.Гальперина и других «Микроэкономика». Этот учебник представляет собой начало полного курса микроэкономической теории и входит в библиотеку «Экономической школы». В целом, если судить по разделу, посвященному предприятию, производству и затратам, книга с полным основанием претендует на титул «продвинутый курс». В интересующем нас аспекте рассматриваются следующие вопросы: теория производства; собственно производство; производственная функция; расширение производства; технический прогресс; оптимальная комбинация ресурсов и оптимальный путь роста: ломаная изокванта; эффект замены и эффект выпуска; роль бюджетного ограничения и, наконец, теория затрат, т.е. стоимость производства. Последняя раскрывается через концепцию затрат, производственную функцию и функцию затрат, затраты в коротком и длительном периодах, а также впервые изложенную на русском языке новую теорию затрат.

В главе, посвященной предприятию, авторы избежали набившего оскомину подхода к типам предприятий с позиций соответствующего законодательства. Они рассмотрели управление предприятиями различными собственниками в соответствии с их интересами. Что касается новой теории затрат, то, по сути дела, здесь рассматриваются издержки производства в рамках среднесрочного периода при определенных ограничениях. Это полезно для более глубокого усвоения проблемы динамик издержек. Рассматриваемый раздел книги богато иллюстрирован графиками, причем математика не заслоняет содержания экономических процессов и явлений, а выполняет служебную роль. Формулы приведенные в данном разделе, вполне доступны среднему преподавателю, ранее читавшему курс политической экономии.

Было бы совершенно неправомерным не обратить внимание читателя на широко известный учебник Д.Н.Хаймана «Современная микроэкономика: анализ и применение». По логике и структуре изложения Хайман тяготеет к традиционному стилю, принятому в американских учебниках, но по содержанию его учебник значительно глубже, чем основная масса переводных учебников по «Экономикс». В тексте много таблиц, которые, однако, далеко не всегда удовлетворяют мыслящих студентов и преподавателей из-за своей абстрактности и недоказательности. Раздел «Предпринимательские фирмы» может удачно корреспондировать соответствующему разделу в книге В.М.Гальперина и других и не только дополнить, но и обогатить его, ибо в «Микроэкономике» Гальперина и других рассматриваются предприятия, но не фирмы, как институционные структурные образования в экономике. У Хаймана нет формулировки новой теории затрат, как у Гальперина, но есть все предпосылки для ее понимания и обоснования.

Без преувеличения, теория издержек — главное в теории стоимости. В книге Марка Блауга «Экономическая мысль в ретроспективе» не просто рассматриваются вопросы теории издержек. Блаугу органически присущ принципиально широкий подход к анализируемым им теориям и проблемам. Это позволяет глубже понять не только сущность теории издержек производства, но и тренд ее динамики. Что касается отдельных сторон издержек, то можно, как представляется, воспользоваться тривиальным способом: изучить добротно подготовленный предметный указатель. Мы отсылаем читателя к предметному указателю потому, что в книге Блауга затронуты почти все стороны теории издержек в их исторической динамике.

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 для прибыли предпринимателя, рискующего своим капиталом в этом деле[1]. Стоимость, которую рабочие прибавляют к

[1] *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. В 2-х т. — М.: Изд-во МГУ, 1993. Т. 1. С. 1—19.

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 в виде материалов и заработной платы.

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.

С тех пор, продолжает А.Смит, как земля превратилась в частную собственность, землевладельцы, подобно всем другим людям, хотят пожинать там, где не сеяли, и начинают требовать ренту 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, или денежным ростом. Он представляет собой вознаграждение, уплачиваемое заемщиком заимодавцу за ту прибыль, которую он имеет возможность извлечь с помощью 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 взятых в ссуду денег.

Доход, получаемый целиком с земли и присваиваемый землевладельцем, называется рентой.

Доходы, основывающиеся на перераспределении собранных государством налогов, в конечном итоге получаются 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 единственной и 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 Смиту, 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, которые надлежит оплатить для того, 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 конкурентны рынках дает ответ на вопросы о том, каковы специфика и пр блемы определения ренты на землю, размеров оплаты труда, уро ня 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, Уикстид и 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 по 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» вознаграждения, 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 как следствие взаимодействия 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 формулировки, комментирует М.Блауг[1], 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.

§ 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

[1] *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1995.

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 и факторов;

— 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 и 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, и 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, альтернативного, заменяющего землю ресурса не существует, она представляет собой уникальное, невоспроизводимое 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:

$$Q = \Psi (L, K),$$

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 наиболее 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).

Таблица 8.2.

Производственная функция и динамика результатов экономической деятельности фирмы

Труд, число работающих	Капитал, число единиц техники	Физический объем выпуска	Предельный продукт	Цена за единицу продукции	Общая выручка в денежном выражении	Предельный доход в денежном выражении
0	0	0		2	0	0
1	1	6	6	2	12	12
1	2	11	5	2	22	10
1	3	15	4	2	30	8
1	4	18	3	2	36	6
1	5	20	2	2	40	4

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. Единственным ограничителем здесь может служить рыночная цена на выпускаемую продукцию. Если она удовлетворительна для фирмы, то про-

тиводействовать 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 A; MP_b — предельный продукт фактора B; P_a — цена фактора A; P_b — цена фактора B.

Очевидно, что если $MP_a / P_a > M_b / P_b$, целесообразно осуществить перелив издержек, сокращая их на фактор A и соответственно 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 в 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 замечающие их факторы спрос и цена вновь могут возрасти. Колебания спроса и цен на рынках факторов производства продолжаются 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:

$$MRP_a = (MR_q) \cdot (MP_a),$$
$$MRP_b = (MR_q) \cdot (MP_b),$$
$$MRP_c = (MR_q) \cdot (MP_c) \text{ и т.д.}$$

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.

Таблица 8.3.

Условие равновесия фирмы и изменение спроса на факторы производства

Физический объем выпуска Q	Цена за единицу продукции P	Общая выручка $P \times Q$	Предельные издержки MC	Предельный 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	$MC > MR$

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 денежных единиц.

Стремясь к максимизации прибыли, фирмы увеличивают спрос на факторы производства до тех пор, пока доход от их предельного продукта не уравновесится с ценой каждого из применяемых факторов.

Максимальная прибыль фирмы может быть вычислена следующим образом: $MRP_a = P_a$, $MRP_b = P_b$, $MRP_c = P_c$ 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, капитально-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 макси-

мизации 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 им 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 взаимозамещения 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.

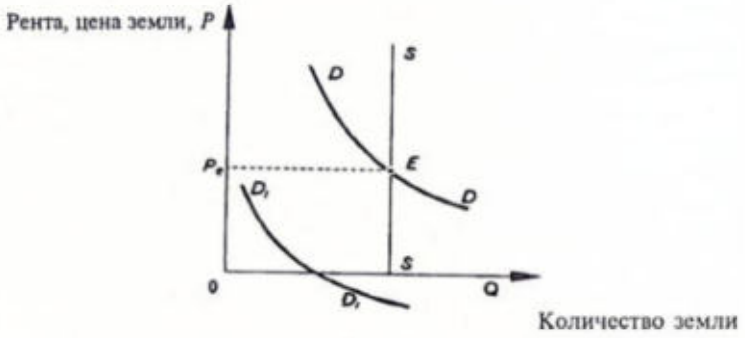


Рис. 8.1. Спрос и предложение земли. *SS* — неэластичное предложение земли, *DD* — потенциальный спрос на землю; D_1D_1 — спрос на землю в условиях, когда земля не приносит ренты; *E* — равновесная рыночная цена земли, установившаяся на уровне *Pe* в соответствии со спросом и предложением

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 должны 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 глубинном и более производительном содержании ископаемых ресурсов и т.д.

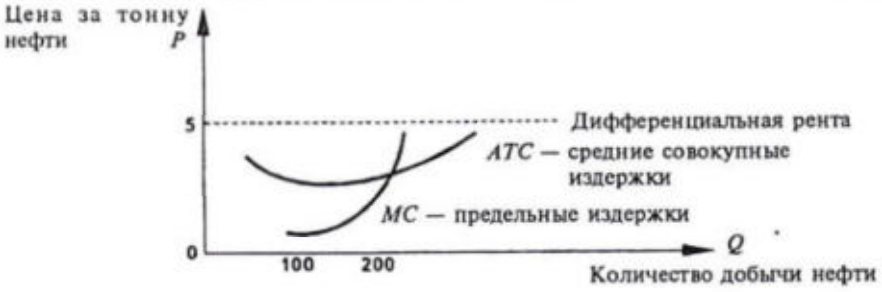


Рис. 8.2 а. Дифференциальная рента как разность между ценой нефти и издержками ее добычи из неглубоких пластов

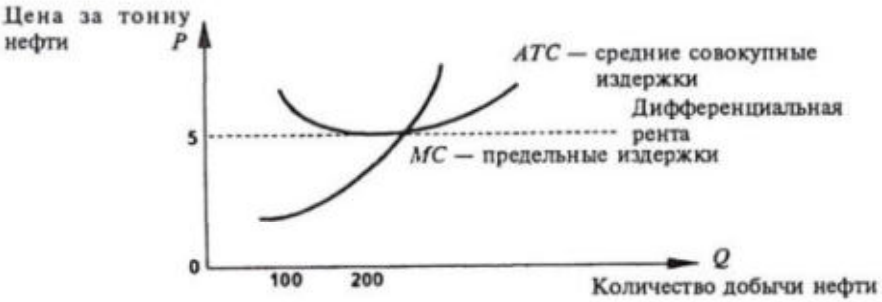


Рис. 8.2 б. Отсутствие дифференциальной ренты, так как цена нефти и издержки ее добычи в условиях более глубокого залегания пластов совпали

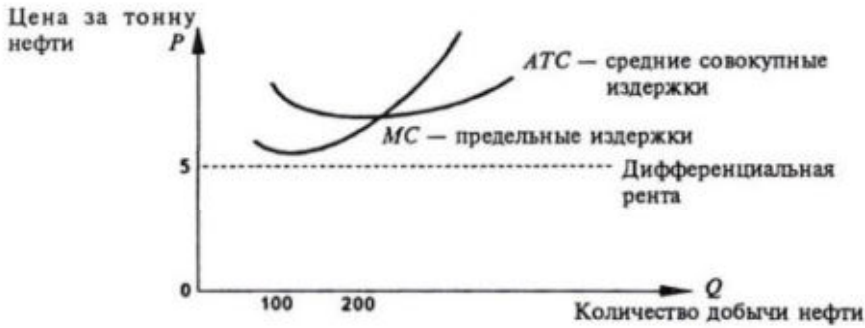


Рис. 8.2 в. Отсутствие дифференциальной ренты и убыточность добычи из очень глубоких пластов залегания нефти, вследствие чего издержки добычи выше цены за тонну

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 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. Заработная 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 поло́го 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 предложе-

ние 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 времяпровождения и досуга. «Эффект дохода» замещается «эффектом досуга».



Рис. 8.3. Рынок труда. Предложение труда по принципу замещения «эффекта дохода» «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 кооперации капитала, ресурсов, технологий, совершенных методов производства. От них зависит и общий уровень оплаты труда, однако он повышается и тогда, когда предложение труда ограниченно 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 уровнем цен на товары и услуги, покупаемые в каждый данный момент на денежную сумму заработной платы.

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 пред-

ложения 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 и реально снижающейся заработной платы.

Экономическими условиями обоснованного роста реальной заработной платы выступают 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 в целом.

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 отрасли, охваченной профсоюзом, и т.д.

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 капитальных активов. Дисконтирование

Особенности рынка капитала и капитальных активов

Рынок капитала и капитальных активов — это составная часть рынка факторов производства. К капитальным активам относятся: все разновидности зданий и сооружений, техники и машин производственного назначения, оборудования и инструментов; земля; сырье и материалы; энергия и идеи; программное обеспечение для ЭВМ и разнообразная информация экономического содержания.

Как видно из этого перечисления, в современной экономике границы понятия капитала распространяются на физически ося-

заемые 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, производственного 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, вплоть до таких форм, как наличные деньги, предоставляемые в ссуду, ценные бумаги и т.д. 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 гидростанций 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 осуществленными затратами. Эффективный инвестиционный проект — 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

$$D = D_t / (1 + r),$$

где D — текущая дисконтированная стоимость актива; Dt — 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 инвестиционные товары, такие, 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.

Вопросы для повторения

1. Влияют ли рынки факторов производства на решение вопросов о том: 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? Имеются ли такие условия в российской экономике в 1997 г.?

Примерный план лекции

1. Структура классического рынка факторов производства и особенности его возрождения в российской экономике. Виды доходов и собственность 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.: Дело ЛТД, 1995. Гл. 13.

Бухарин Н.И. Политическая экономия рантье. — М.: Орбита, 1988.

Емцов Р.Г., Лукин М.Ю., Черемных Ю.Н. Микроэкономика: Учеб. пособие. — Уфа, 1995.

Капелюшников Р. Философия рынка Ф.Хайека // МЭиМО. 1989. № 12.

Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1978.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2-х т. / Пер. с англ. — М.: Республика, 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.: Прогресс, 1980. Т. 2.

Основы экономической теории. Под ред. Камаева В.Д. — М.: Изд. МГТУ, 1996.

Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма: В 2-х т. / Пер. с ит. — М.: Прогресс, 1976. Т. 2. Ч. 2. Гл. I—V.

Пигу А. Экономическая теория благосостояния / Пер. с ит. — М.: Прогресс, 1989. Т. 1. Ч. 2. Гл. 20.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика / Сокр. пер. с англ. — М.: Прогресс, 1992. Гл. 13, 14.

Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Гл. 2—6 // Антология экономической классики: В 2-х т. — М.: Экономика, 1993. Т. 1.

Самуэльсон П. Экономика / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1964. Гл. 26—29.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ. — М.: Соцэкгиз, 1962. Кн. 1. Гл. V—XI.

Учебник по основам экономической теории / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: Владос: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1994. Гл. 7—8.

Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1993. Гл. 9—11.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Тема «Ценообразование на факторы производства» интегрирует в себе практически все разделы микроэкономики, а также затрагивает ряд проблем микроэкономического регулирования рыночных механизмов. Этим объясняются ее сложность и недостаточная разработанность ряда проблем, связывающих микро- и макроэкономику. Изучение основ классической теории распределения доходов целесообразно начать с «Исследования о природе и причинах богатства народов» А.Смита (кн. 1, гл. 5—11), где рассматриваются вопросы действительной и номинальной цены товаров; составные части цены товара; понятия естественной рыночной цены; заработная плата; прибыль на капитал, в том числе при различных применениях труда и капитала; земельная рента.

Современный читатель все еще с большой пользой для себя ознакомится с «Началами политической экономии» Д.Рикардо, где им в главах 2—6 изложены вопросы ренты, естественной и рыночной цены, заработной платы и прибыли. На них основываются фундаментальная теория распределения Д.Рикардо, вопросы относительных долей труда и капитала, а также замечания о динамике этих долей в условиях усовершенствования методов производства.

Дж.С.Милль в работе «Основы политической экономии» (1848) ставил задачу создать обновленный вариант «Исследования о природе и причинах богатства

народов», приспособив его к проблемам и потребностям своего времени. В результате Дж.С.Милль создал, точнее откристаллизовал, законы производства и распределения, рассмотрел вопросы заработной платы (рабочего фонда), профсоюзов и законы о коалициях. С точки зрения проблем распределения доходов, особый интерес представляет кн. 2, гл. 1, 2, 15. Теория капитала Дж.С.Милля представлена в кн. 1, гл. 2—6, где под термином «капитал» подразумевается ранее накопленный запас продуктов прошлого труда; спрос на труд Дж.С.Милль увязывает с инвестированием дохода и относительным сокращением той части дохода, которая направлена на текущее, т.е. личное, потребление. Гл. 5. содержит четыре «фундаментальные теоремы о капитале».

Теоретическая разработка проблем микроэкономики имела место в ходе так называемой маржиналистской революции второй половины XIX в. Категории предельного замещения получили математическую интерпретацию. Математику в экономическую теорию внесли У.Джевонс, Л.Вальрас, А.Маршалл, К.Викселль, А.Курно, В.Парето и др. В этот же период фундаментальные экономические разработки без применения математики были сделаны Дж.Кларком и Э.Бем-Баверком. Н. И. Бухарин в книге «Политическая экономия рантье» представил критический аспект маржиналистской революции. Заслуживает внимания бухаринская трактовка психологии рантье как потребителя; буржуа, исключенного из процесса производства, как главной фигуры в экономическом процессе, а также классификация экономических агентов с точки зрения различий между работодателем и инвестором капитала. В концепции Н.И.Бухарина, построенной на большевистских идеологических догмах, как и в трудах новых классиков западных школ, пересматривалась, подверглась сомнению «триединая» формула собственности на факторы производства и доходы.

Однако убедительного решения этой проблемы до настоящего времени не существует. Не удается доказать влияние технических нововведений на величину относительных долей факторов производства в совокупном общественном продукте. Попытка решить подобную проблему принадлежит, например, И.Шумпетеру («Теория экономического развития»).

Глава 9. РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА И НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Рыночная структура — сложное понятие, имеющее множество аспектов. Она может определяться характером объектов рыночных сделок. Существуют рынки факторов производства (земля, труд, капитал), рынки продуктов и услуг, рынки товаров длительного (более года) и недлительного (до года) пользования и т.д. В данной главе структура рынков рассматривается с точки зрения характера конкурентных отношений, степени их развитости.

Классификация структуры рынка базируется на определении количества продавцов и природы продукта (табл. 9.1).

Совершенная (чистая) конкуренция характеризуется существованием множества продавцов, оперирующих однородными

Таблица 9.1.

Классификация рыночных структур

Природа продуктов	Количество продавцов		
	один	несколько	много
Однородные продукты	Чистая монополия	Однородная олигополия	Чистая конкуренция
Дифференцированные продукты		Дифференцированная олигополия	Монополистическая конкуренция

стандартными продуктами. Число фирм-продавцов так велико, а доля каждой на рынке столь ничтожна, что ни одна из них не способна влиять на цены путем изменения объема производства. Цена навязана фирме-производителю рынком. Доступ в отрасль новым фирмам широко открыт. Экономикс обычно в характеристику чистой конкуренции включает идеальное знание рынка. Однако вряд ли последнее можно считать обоснованным. Когда продавцов множество и объемы продаж незначительны, знать состояние рынка невозможно. В такой ситуации фирмы ничего не знают друг о друге и работают на неизвестный рынок.

Противоположностью чистой конкуренции выступает чистая монополия. Продукт создается единственной фирмой (греческое слово «монополия» означает один продавец), вхождение в отрасль новых производителей исключается из-за непреодолимых барьеров (патентной монополии, монополии на источники сырья, транспортные средства, распределение, кредиты и т.д.). Таким образом фирма-производитель полностью контролирует производство и рынок. Однако чистая монополия в жизни встречается довольно редко.

Структуры совершенной конкуренции и монополии достаточно условны и односторонни. Первая сводит механизм регулирования экономики к рынку, вторая — к административно-командным методам. Но в реальной жизни эти механизмы переплетаются, взаимодействуют друг с другом. Реальные рыночные структуры находятся где-то между этими двумя крайностями.

Подобно монополиям, олигополисты и монополистические конкуренты имеют определенную степень контроля над ценой производимых ими продуктов. Но в отличие от монополистов они вынуждены делить рынок с другими производителями. Монополистически конкурентные отрасли состоят из огромного количества небольших фирм. На олигополистических рынках господствуют немногие крупные фирмы.

§ 1. Монополистическая конкуренция

Теория монополистической конкуренции основывается на трех допущениях: а) дифференциации продукта; б) большом количестве продавцов; в) свободном входе фирм и ресурсов в отрасль и выходе из нее.

Производители стремятся сделать свои продукты отличными от других, чтобы привлечь покупателей. Последние готовы платить более высокую цену за продукт, отличающийся от других. Аспирин представляет классический пример дифференциации продукта. Все виды аспирина не отличаются один от другого по химическому составу. Но цена аспирина весьма различна. Аспирин фирмы «Байера» продается в несколько раз дороже, чем менее известные виды. В значительной мере дифференциация продукта в этом случае обязана рекламе. Байер сумел убедить потребителей, что его аспирин самый эффективный. Но дело не только в рекламе. В какой-то мере виды аспирина отличаются друг от друга — по чистоте, противопоказаниям для детей, упаковкой и прочим.

Монополистическая конкуренция имеет общие черты с совершенной (чистой) конкуренцией: обе рыночные структуры характеризуются большим количеством фирм, свободным входом и выходом из отрасли и рядом других отличий от чистой конкуренции. Главное в том, что на рынке несовершенной конкуренции фирмы имеют возможность влиять на цену. Далее, в отличие от совершенной конкуренции монополистическая конкурентная структура имеет дело с дифференцированными продуктами. Отсюда возникает монополистический элемент. Поскольку ни одна из фирм не продает точно такой же продукт, она имеет определенную власть над ценой. Кривая спроса таких фирм наклонена вниз.

В то же время присутствие на рынке близких по характеру заменителей ограничивает способность фирмы повышать цены. При наличии на рынке сходных продуктов потребители весьма чувствительны к их цене.

Равновесие для монополистического конкурента

Монополистически конкурентная фирма — одна из многих производителей дифференцированного продукта, неспособная оказывать какое-либо воздействие на другие фирмы и предотвращать появление новых конкурентов на данном рынке. Равновесное состояние на рынке достигается монополистически конкурентной фирмой в краткосрочном периоде при соблюдении равенства: $MC = MR$, где MC — предель-

ные издержки; MR — предельный доход. В этом случае фирма продает товары по самой высокой цене, возможной при данной кривой спроса. Если цена превышает средние издержки (AC), фирма присваивает экономическую прибыль. При падении цены ниже средних издержек фирма несет потери. Если цена равна средним издержкам, фирма получает нормальную прибыль (рис. 9.1, *а, б, в*).

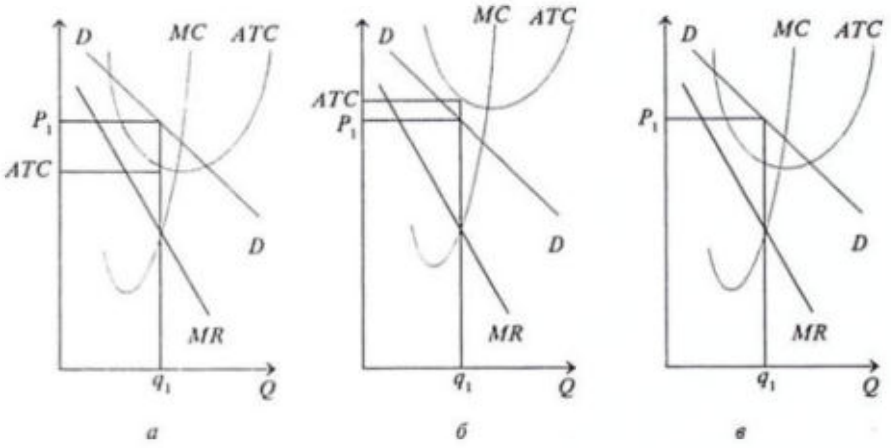


Рис. 9.1. Равновесие для монополистического конкурента:
DD — кривая спроса; MC — предельные издержки;
Q — количество продукта; P — цена; MR — предельный доход

Как показывает рис. 9.1, равновесное состояние достигается фирмой при равенстве предельного дохода и предельных издержек. В варианте *а* происходит максимизация прибыли при производстве q_1 и цене P_1. Объем прибыли представлен заштрихованным прямоугольником. Размер прибыли зависит от соотношения между ценой P и средними издержками производства.

Вариант *б* представляет минимизацию убытков. Последние возникают из-за превышения средними издержками цены. Минимизация убытков происходит при соблюдении равенства $MR = MC$ при объеме производства q_1. Величина убытков соответствует площади заштрихованного прямоугольника.

Вариант *в* представляет нулевую прибыль, так как цена равна средним издержкам.

Фирма использует критерий $MC = MR$ для максимизации прибыли, минимизации убытков и присвоении нулевой прибыли. Соблюдая этот критерий, фирма достигает равновесия в монополистически конкурентной рыночной структуре.

Достижение долгосрочного равновесия монополистически конкурентной фирмой предполагает равенство цены и долгосрочных средних издержек.

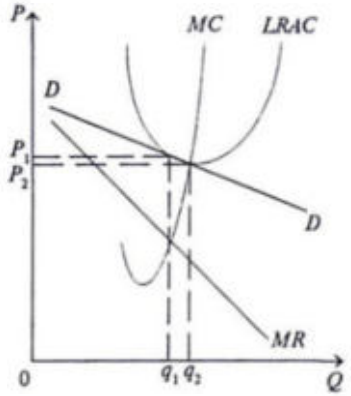


Рис. 9.2. Долгосрочное равновесие монополистически конкурентной фирмы

Как показывает рис. 9.2, долгосрочные средние издержки равны цене P_1. Пока цена отклоняется от долгосрочных средних издержек, равновесие отсутствует. Присвоение экономической прибыли привлекает в отрасль новые фирмы, убытки заставляют их покидать отрасль. При нулевой экономической прибыли у фирм нет стимула покидать отрасль или входить в нее.

В рыночной структуре монополистической конкуренции устанавливаются более высокие цены и уменьшается объем производства по сравнению с чистой конкуренцией. Рис. 9.2 показывает, что в структуре чистой конкуренции объем производства был бы равен q_2 при цене P_2. В монополистически конкурентной структуре цена повышается до P_1, а объем производства q_1. Увеличение объема производства монополистически конкурентными фирмами позволило бы им понизить издержки производства. С этих позиций в монополистически конкурентных отраслях слишком много фирм. Если бы их количество уменьшилось, каждая фирма могла бы увеличить объем производства. В результате появилась бы возможность снизить издержки и цены. Чем больше фирм, тем разнообразнее продукты и услуги. Поэтому потребители имеют широкие возможности для удовлетворения потребностей. Существование большого числа фирм способствует сбережению времени потребителя. Экономия времени возникает в силу отсутствия очередей, близости фирм, продающих товары и услуги, быстроты реализации сделок.

§ 2. Олигополия

Олигополия — это рыночная структура, в которой действуют немногочисленные продавцы. Весьма существенные барьеры препятствуют проникновению в отрасль новых фирм. На рынке реализуются как стандартизированные, так и дифференцированные продукты.

Для олигополистической фирмы характерны следующие черты — высокий уровень концентрации капитала и производства, способность влиять на объемы производства и уровень цен в отрасли. Отношения между олигополистическими фирмами характеризуются как взаимозависимость. Фирмы, знающие, что их действия затронут конкурентов в отрасли, принимают решения только после того, как они выяснят характер реакции соперников.

Олигополистические фирмы используют в основном методы неценовой конкуренции. Существуют доказательства, что во многих олигополистических отраслях цены оставались стабильными в течение длительного периода времени.

В отличие от других рыночных структур не существует универсальной теории олигополии. Вместо этого теория олигополии состоит из довольно значительного количества различных моделей, каждая из которых описывает специальный случай, который имеет место только при определенных обстоятельствах.

Теория олигополистического ценообразования

Основателем теории является французский математик и экономист Августин Курно. Рассматривая взаимодействие олигополистов, он показал, что каждая фирма предпочитает такое количество продукции, которое максимизирует ее прибыль. При этом он исходил из того, что объем продаваемых товаров у конкурентов остается неизменным. Курно сделал два главных вывода: 1) для любой отрасли существует определенное и стабильное равновесие между объемом продаж и ценой товара; 2) цена равновесия зависит от числа продавцов.

При единственном продавце возникает монопольная цена. По мере увеличения количества продавцов цена равновесия падает, пока она не приблизится к предельным издержкам. Таким образом модель Курно показывает, что конкурентное равновесие достигается в тем большей степени, чем больше возрастает число продавцов.

Многие экономисты постулировали, что фирмы ожидают реакции своих соперников, не изменяя цен или объемов продаж.

Модель Курно, в которой допускается бездействие соперника (объем его продаж фиксирован), подвергалась критике.

Значительный шаг вперед в теории олигополистического ценообразования сделал американский экономист Э.Чемберлин, выдвинув положение о взаимозависимости производителей. Когда количество продавцов небольшое и продукт стандартизирован, олигополисты будут избегать действий, которые привели бы к ухудшению положения всех в результате принятия ответных мер. Из существования взаимозависимости вытекало, что общий интерес олигополистов заключается в установлении высокой цены. Вывод Чемберлина имел важное значение для антитрестовской политики: монопольная цена может быть установлена без наличия явного сговора. Необходимость формальных отношений между олигополистами отсутствует. В литературе такая ситуация называется доктриной сознательного параллелизма (сознательного параллельного поведения). Олигополии действуют независимо (никаких соглашений нет), но они не конкурируют друг с другом.

Ломаная кривая спроса

Следующим шагом в разработке теории олигополистического ценообразования была теория ломаной кривой спроса, разработанная американскими экономистами Р.Холлом, С.Хитчем, П.Суизи. Она объясняет, почему олигополистические фирмы отказываются от частичного понижения цен.

Предположим, у фирмы цена за единицу продукта OP_1, а объем продаж Oq_1 (рис. 9.3). DEF — линия спроса на товары фирмы. Она принимает решение повысить цену на свои товары. Новая цена OP_3. Другой вариант: она понижает цену до OP_2. Предположим далее, что соперники следуют за фирмой при установлении цен. В таком случае JEH представляла бы кривую спроса фирмы, совпадающую с кривой спроса ее соперников. На практике же, если фирма поднимает цену, соперники не следуют за ней и не повышают цену с тем, чтобы увеличить свою долю рынка за счет фирмы. Если фирма понижает цену, соперники реагируют на такое сокращение, чтобы предотвратить потерю своей доли рынка. Таким образом, завершающая кривая спроса составляется из двух сегментов DE и EH с переломом в точке E. «Сотрем» отрезки JE и EF и получим ломаную кривую спроса в данной отрасли DEH (см. рис. 9.3). Фирмы не реагируют на повышение цен и снижают цены вслед за снижением цен одной из них.

При высокой рыночной концентрации ценовые решения продавцов взаимозависимы. Олигополистические фирмы исходят из того, что прибыли будут выше, когда проводится общая полити-

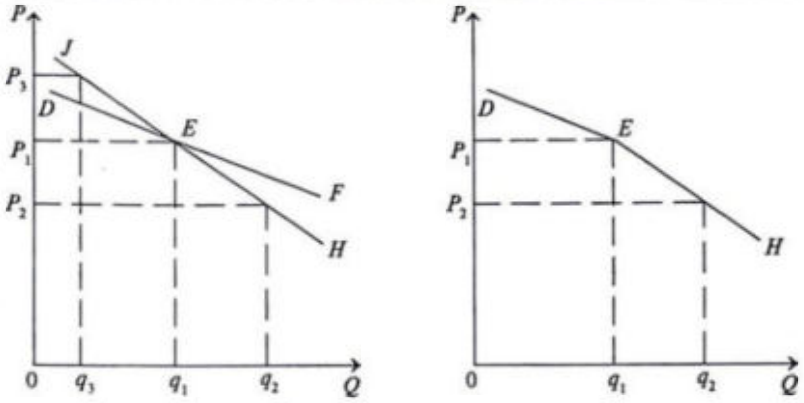


Рис. 9.3. Ломаная кривая спроса

ка, чем когда каждая фирма преследует свои узкоэгоистические интересы. В олигополистических отраслях действует тенденция в направлении к коллективным действиям, приближая ценовое поведение к чистой монополии.

Лидерство в ценах

Фирмы, действующие в рамках олигополистической структуры рынка, стремятся к созданию системы связей, которая позволила бы координировать поведение в общих интересах. Одной из форм такой координации является так называемое лидерство в ценах. Оно состоит в том, что изменения в справочных ценах объясняются определенной фирмой, которая признается лидером всеми остальными, следующими в ценовой политике за ней. Различают три типа ценового лидерства: лидерство доминирующей фирмы, тайный сговор о лидерстве и барометрическое лидерство.

Лидерство доминирующей фирмы — ситуация на рынке, когда одна фирма контролирует не менее 50% производства, а остальные фирмы слишком малы, чтобы оказывать влияние на цены путем индивидуальных ценовых решений.

Тайный сговор о лидерстве предполагает коллективное лидерство нескольких крупнейших фирм в данной отрасли, учитывающих интересы друг друга. Ценовые лидеры должны при этом решить вопрос, объявлять ли изменения в ценах, благоприятные только для них, или установить такой уровень цен, который смягчит противоречия между всеми фирмами, действующими в отрасли.

Барометрическое ценовое лидерство в отличие от предыдущего типа ценового лидерства — более аморфная и неопреде-

ленная структура; оно зачастую не обеспечивает достижения высокого уровня цен. Нередко происходит смена лидера. За ним не всегда следуют из-за отсутствия у него возможности принудить остальных участников к совместным действиям. Часто барометрические лидеры осуществляют свои функции де-юре. Они объявляют справочные цены, но фактические цены, устанавливаемые другими фирмами, отличаются от объявленных.

Другим средством поддержания «дисциплины» в отрасли, когда устанавливаются или изменяются цены, является использование в ценообразовании «правила большого пальца». Все фирмы используют одну и ту же формулу ценообразования: цена = издержки + прибыль. «Дженерал моторс» длительное время исходила в ценообразовании из необходимости получения 15% прибыли на вложенный капитал после уплаты налогов. При калькуляции издержек фирма учитывала стандартный объем производства, т.е. загрузку производственных мощностей на 80%. Стандартная цена исчислялась путем добавления к издержкам прибыли, достаточной, чтобы обеспечить заданную норму прибыли. В результате использования одинаковых методов ценообразования поведение конкурентов становится все более предсказуемым.

Олигополия и картельные соглашения

Сговор олигополистов может быть оформлен в виде картельного соглашения. Картель регулирует уровень цен, объемы производства и распределение рынков. Картели, как правило, неустойчивы. Во-первых, рынки распределяются между участниками по капиталу, по силе. Следовательно, фирмы заинтересованы в увеличении капитала, чтобы потребовать нового распределения рынков в соответствии с изменениями экономической мощи. Во-вторых, фирмы с низкими издержками производства склонны к нарушению соглашения, так как и при более низких ценах они могут получать высокие прибыли. В-третьих, позиции картеля подрывают аутсайдеры, назначая более низкие цены на свои продукты. В-четвертых, картельные соглашения во многих странах считаются незаконными.

Покупатели могут страдать от единых цен, устанавливаемых олигополистами. В то же время продавцы могут назначать разные цены для той или иной группы покупателей, тем самым осуществляя ценовую дискриминацию. Различают личную, групповую и продуктовую дискриминацию.

Личная дискриминация — цены назначаются в зависимости от уровня доходов покупателей. Более богатые могут уплачивать более высокую цену, так как их спрос неэластичен. Продавец

тайно делает скидку для покупателя, который может уйти от него к конкуренту.

Групповая дискриминация — цены систематически снижаются только на рынке, который обслуживается конкурентом («убей конкурента»); цена включает одинаковые транспортные издержки независимо от местоположения покупателя.

Продуктовая дискриминация — различия в цене превышают различия в издержках под предлогом различия качества товара (книги в твердой и мягкой обложках). Фирмы распространяют физически однородные продукты под различными торговыми марками, назначая более высокие цены за хорошо известные торговые марки («заставь платить за этикетку»).

Американский экономист К.Эдвардс приводит яркий пример ценовой дискриминации. «Роом энд Хааз К°» продавала пластик метилметалкрилат, который использовался дантистами для пломбирования зубов по 45 долл. за фунт. Для промышленных фирм цена была назначена 0,85 долл. за фунт. Дантисты, узнав о разных уровнях цен, начали закупать пластик у промышленных фирм. Чтобы сохранить сегментирование рынка, фирма решила добавить яд в промышленный пластик. В конце концов компания не пошла на отравление своего продукта, но распустила слух, что индустриальный пластик не пригоден для лечения зубов.

Теория олигополистического ценообразования показывает, почему фирмы избегают ценовой конкуренции в борьбе за рынки. Повышая цену, производитель теряет часть рынка в пользу соперника; снижая цену, он вызывает контрдействия и опять ничего не выигрывает. Поэтому олигополист применяет такие методы, которые соперники не могут воспроизвести быстро и полно. Доля фирмы на рынке в значительной мере определяется неценовой конкуренцией. Это предполагает повышение качества товаров, их дифференциацию, использование рекламы, улучшение послепродажного обслуживания, предоставление кредитов. Модель конкуренции усложняется, а ее методы становятся все более разнообразными.

Оценка олигополии

Сомнения, касающиеся полезности конкуренции для развития производства, возникли уже в конце XIX в. как у буржуазных экономистов, так и у марксистов. Речь, разумеется, шла не об уничтожении конкуренции, а о ее ограничении. Американский экономист Дж.Кларк считал, что некоторый отход от чисто конкурентных фирм не является вредным в долгосрочном плане,

как обычно предполагалось. В условиях НТР производительные силы на чисто рыночной основе развиваться не могут. Дж.Гэлбрейт писал, что характер использования времени и капитала в современном производстве, специализация предприятий, потребности крупных организаций и проблемы функционирования рынка в условиях передовой технологии — все это предопределяет необходимость планирования. Крупные масштабы современного производства с большими вложениями капитала, совершенной техникой и сложной организацией — все это требует от фирмы контроля над ценами, обеспечения надежности сбыта и поставок.

Рыночный механизм в определенных пределах замещается вертикальной интеграцией, заключением контрактов, развитием работ по заказам, финансовым обеспечением сделок и многим другим.

Во многих отношениях олигополия обладает теми же преимуществами и недостатками, что и монополия. Экономия на масштабах производства дает возможность минимизировать издержки, когда отрасль состоит из немногих производителей.

Некоторые экономисты доказывают, что по сравнению с более конкурентными рынками олигополия облегчает введение новой технологии, тем самым стимулируя экономический рост. Инновации требуют массивных инвестиций и значительного научно-исследовательского персонала. Компания «Ксерокс», например, затратила более 16 млн. долл. для создания копировальной машины 914. Индивиды и небольшие компании не в состоянии вкладывать такие капиталы в развитие технологии. Кроме того, компании, действующие в конкурентной обстановке, не имеют столь сильных стимулов предпринимать НИОКР, поскольку их вознаграждение за инновацию быстро исчезает, так как конкуренты имитируют новые продукты, созданные той или иной фирмой.

Негативная черта олигополии состоит в том, что нередко она использует рыночную власть для ограничения конкуренции и повышения цен. Присвоение высоких прибылей ослабляет стимулы к совершенствованию технологии. Критики олигополии обычно ссылаются на то, что за период с 1880 г. менее 1/3 крупных открытий были сделаны крупными корпорациями. Вместе с тем отмечается, что они играют ключевую роль в организации массового производства новых продуктов. Между экономистами нет единодушия при оценке значимости олигополий для технологического прогресса и развития производства.

§ 3. Олигополия и теория игр

Теория игр применительно к анализу рыночных структур была разработана американскими экономистами Дж. Фон Нейманом и О.Моргенстерном в их книге «Теория игр и экономическое поведение». Основную идею теории можно выразить следующим образом: игроки стремятся максимизировать свой выигрыш; таким выигрышем у олигополии является прибыль; в большинстве случаев наилучшая стратегия каждого игрока зависит от стратегии, избранной другими игроками; равновесие возникает, когда каждый игрок выбирает такую стратегию, которая принимает во внимание наилучшие стратегии других игроков. Такое равновесие называется равновесием Нэша.

В некоторых случаях наилучшая стратегия игрока разрабатывается независимо от стратегий, выбранных другими. В этом случае она называется доминантной стратегией. Остальные участники вынуждены в силу тех или иных причин приспосабливать свое поведение к доминантной стратегии.

Для характеристики последствий выбора того или иного варианта стратегии составляется матрица. В ней задействованы два игрока, например фирмы Джона и Питера. Каждый вход в матрицу показывает получение прибыли одной из форм в связи с той или другой парой стратегических выборов. Чтобы определить свою наилучшую стратегию, Джон и Питер рассматривают каждую строчку матрицы с целью найти оптимальный вариант при выборе стратегии, связанной с этой строчкой.

Теория игр показывает, что поведение фирм на рынке взаимозависимо. Каждая должна учитывать реакцию соперника на те или иные действия. Возьмем две фирмы, производящие сталь Установление цен и определение объема производства может происходить только с учетом действий конкурента (табл. 9.2).

Таблица 9.2.

Стратегия фирм, производящих сталь

Объем производства фирмы Джона	Величина объема	Объем производства фирмы Питера	
		большой	маленький
	Большой	2* 2**	6* 0**
	Маленький	0* 6**	4* 4**

* — прибыли фирмы Джона;
** — прибыли фирмы Питера

Если обе фирмы выбирают вариант с большим объемом производства, они вынуждены установить низкие цены, и каждая фирма получает прибыль 2 и 2 (клетка в верхнем ряду слева). Когда они выбирают вариант с небольшим объемом производства, уровень цен высокий, и они получают высокие прибыли — 4 и 4 (клетка в нижнем ряду справа). Каждая фирма может выбрать наилучший вариант — 6 единиц прибыли. Тогда фирма Питера имеет большой объем производства, а фирма Джона — маленький (клетка в нижнем ряду слева).

Низкий уровень производства одной из фирм позволяет уменьшить объем производства в отрасли и повысить цены. Но такой вариант вряд ли понравится конкуренту, который не получает прибыли, и он начнет ценовую войну. В клетке в верхнем ряду справа фирма Джона производит много, фирма Питера мало. Опять один из партнеров не получает прибыль, что может повлечь войну цен.

Конкуренты могут сговориться и оба получить по 4 единицы прибыли, ограничивая объем производства. Без сговора ни одна из фирм не может позволить себе риск выбора варианта с низким уровнем производства. Допустим, что фирма Джона выбирает вариант маленького объема производства. Фирма Питера предпочитает высокий уровень производства. Джон получит 0 прибыли, а Питер 6 единиц (клетка в нижнем ряду слева). Если Питер предпочтет маленький объем производства, а Джон большой, то нулевую прибыль получит Питер (клетка в верхнем ряду справа). Вот почему доминантной стратегией Джона и Питера будет выбор высокого уровня производства. Но тогда они получат по 2 единицы прибыли (клетка в верхнем ряду слева). Это значительно меньше, чем при выборе варианта с небольшими объемами производства (клетка в нижнем ряду справа). Но этот вариант возможен только при наличии картельного соглашения, которое ограничило бы выбор вариантов у участников картеля.

Таким образом, равновесие в отрасли будет достигнуто, если Питер и Джон будут ориентироваться на вариант с большим объемом производства. А при условии заключения картельного соглашения они предпочтут более прибыльный вариант с небольшими объемами производства.

Барьеры стратегического сдерживания

Как уже отмечалось выше, характер рыночной структуры в значительной степени зависит от наличия барьеров для вхождения в отрасль. Барьеры, которые существуют независимо от действий фирмы, называются чистыми. Барьеры, преднамеренно воздвигаемые функционирующими фирмами, называются барьерами стратегического сдерживания.

Американский экономист Дж.Бейн различал три типа барьеров для вхождения в отрасль — дифференциация продукта, абсолютное преимущество в издержках и экономия на масштабах производства. Первый тип относится к барьерам стратегического сдерживания. Второй и третий могут квалифицироваться как чистые барьеры, если они возникли не в результате преднамеренных действий фирмы. Например, фирма, уже функционирующая в отрасли, обладает определенным опытом. У нее издержки, как правило, ниже, чем у фирмы-новичка. Далее минимально эффективный масштаб может быть значительным. Фирма-новичок не в состоянии выйти немедленно на уровень издержек, достигнутый в отрасли.

Но если функционирующие фирмы увеличили инвестиции или расходы на НИОКР с целью предотвращения появления новых фирм, воздвигающиеся барьеры становятся барьерами стратегического сдерживания.

При слабости чистых барьеров фирмы могут избрать различную стратегию. Либо они отказываются от реализации своей рыночной власти, т.е. не будут повышать цены и увеличивать прибыли. В этом случае у потенциальных конкурентов отсутствуют стимулы для проникновения в отрасль. А если конкурент появится, функционирующие фирмы соглашаются на раздел рынка, что предполагает сокращение производства, чтобы не допустить чрезмерного падения цен. Либо фирмы-олигополисты принимают решение о создании препятствий для вхождения в отрасль фирм-новичков. Борьба против конкурентов предполагает сохранение объема производства на прежнем уровне или его увеличение. Падение уровня цен неизбежно. Начинается война цен, фирмы несут потери.

К каким последствиям приводит выбор той или иной стратегии, показывает табл. 9.3.

Таблица 9.3.

Стратегия фирмы-олигополиста: сотрудничество или борьба с конкурентами

Прибыли фирмы при наличии чистых барьеров	3* 3**	—3* —3**	15* 0**
Прибыли фирмы при наличии барьеров стратегического сдерживания	—3* —3**	—3* —3**	9* 0**

* прибыли фирмы Джона, уже функционирующей на рынке;
** прибыли фирмы Питера, стремящейся проникнуть в отрасль

Как отмечалось выше, чистые барьеры существуют независимо от действий фирмы. Барьеры стратегического сдерживания предполагают преднамеренное создание препятствий для проникновения конкурентов.

Если фирма Джона не испытывает неприятностей от вторжения фирмы Питера, то она получит 15 единиц прибыли, а фирма Питера 0.

Если они делят рынок между собой, то получают небольшие прибыли 3 и 3. Ценовая война приносит убытки Джону и Питеру по 3 единицы убытков.

Когда новая фирма входит в отрасль, то лучше сотрудничать с ней, чем начинать ценовую войну.

Равновесие в отрасли будет достигнуто, когда фирма Джона не будет сопротивляться вхождению фирмы Питера, и для обеих фирм получится одинаковая прибыль 3 и 3.

А теперь посмотрим результаты стратегического сдерживания. Фирма Джона инвестирует капитал в создание резервных мощностей. Они не используются при низком уровне производства. Такая ситуация предполагает отсутствие конкурента или сотрудничество с ним. Предположим в этой обстановке фирма теряет 6 единиц прибыли.

При ценовой войне фирма Джона увеличивает объем производства за счет использования резервных мощностей. Убытки Джона и Питера остаются на прежнем уровне —3 и —3.

Предвидя сопротивление со стороны фирмы Джона, фирма Питера не вступает в отрасль, поскольку потеряет деньги в ценовой войне. Тогда возникает равновесное состояние 9 и 0.

Стратегическое сдерживание конкурента оказалось успешным. Оно также было прибыльным. Даже учитывая 6 ед. издержек по созданию резервных мощностей, фирма Джона получила 9 ед. прибыли. Это лучше, чем 3 ед. прибыли, которые были в левой клетке верхнего ряда, когда фирма Джона ориентировалась на сотрудничество с фирмой Питера.

Но стратегическое сдерживание не всегда успешно. Предположим, что в правой верхней клетке фирма Джона получит 6 ед. прибыли, если не будет вторжения фирмы Питера. Но Джон должен израсходовать 6 ед. прибыли на создание резервных мощностей, чтобы воспрепятствовать вхождению конкурента. В результате он имеет нулевую прибыль. Фирма Питера не входит в отрасль, но фирме Джона лучше бы было не инвестировать в создание резервных мощностей, а позволить новой фирме войти и в результате сотрудничества получить 3 ед. прибыли.

Теория игр подтверждает, что ценовая война нежелательна. Если функционирующая фирма намерена сражаться с конкурен-

том, то тогда новая фирма не должна входить в отрасль. Это требует знания поведения фирмы, уже обосновавшейся в отрасли. Неправильная оценка ситуации грозит входящей фирме огромными убытками.

Таким образом, стратегическое поведение функционирующей фирмы может воздействовать на вхождение конкурента в отрасль и отсюда на рыночную структуру, за исключением случаев, когда вхождение является достаточно легким. Большое значение для формирования рыночной структуры имеет угроза потенциальной конкуренции со стороны отечественных и зарубежных фирм, планирующих вхождение в отрасль.

Стратегическая конкуренция между крупными фирмами предполагает, что реакция на угрозу потенциальной конкуренции должна быть выражена достаточно весомо (инвестиции в резервные мощности, дополнительные расходы на НИОКР, понижение цен).

§ 4. Группирование фирм, его необходимость и формы

Группирование фирм в высокоразвитой рыночной экономике бывает двух видов; а) группирование крупных фирм-олигополистов и б) группирование ряда мелких и средних фирм вокруг крупной. Назовем первый вид олигополистическим группированием, второй — предпринимательским группированием.

Предпринимательские группы

Предпринимательские группы представляют сеть имущественных и контрактных отношений между крупной фирмой олигополистического типа и мелкими и средними компаниями. Интеграция предприятий в рамках такого образования — преимущественно вертикальная; соответственно устанавливается идущий «сверху вниз» контроль над деятельностью участников группы. Встречается, впрочем, и горизонтальная интеграция в производстве готовых товаров и предоставлении услуг.

Почвой для создания предпринимательских групп является стремление эффективно воздействовать на рынок посредством контроля над производственно-распределительным циклом из одного центра. К примеру, комплекс «Ривер-Руж», хозяином которого был Г.Форд, в начале XX в. охватывал весь процесс производства автомобилей — от выплавки стали до выпуска готовой машины. Жизнь, однако, показала, что сосредоточение производства всех необходимых для выпуска продукции (особенно

сложной) компонентов в рамках одной фирмы ведет к потерям, намного превосходящим возможные преимущества подобной интеграции.

Дело в том, что технология производства неизбежно диктует тот или иной оптимальный размер предприятия, выход за пределы этого размера влечет за собой экономический ущерб. Компании, которые покупают компоненты своих изделий у внешних поставщиков, имеют ряд преимуществ. Отчасти они достаточно очевидны — удается избежать свойственного крупному бизнесу организационного разбухания. Но такие компании выигрывают и в использовании новой технологии: им не нужно покупать ее на стороне, поскольку она создается поставщиками, соответственно не возникает надобности в том, чтобы переучивать рабочих и вносить тысячи изменений в процедуры управления и организации. Такие компании, следовательно, существенно сокращают издержки адаптации к научно-техническому прогрессу. В противоположность этому ориентация на производство всех компонентов внутри данной огромной компании порождает опасную жесткость, во многом лишает свободы выбора, маневра. Единственный производитель какого-то компонента внутри компании получает возможность стать «внутренним монополистом», способным взвинчивать цены для своих «домашних потребителей».

Под влиянием такого рода фактов начиная с 60-х годов, в частности, все автомобильные корпорации предпочитают иметь двойной источник компонентов. «Дженерал моторз» и «Форд мотор» довели долю внешних источников снабжения до уровня, превышающего половину — 55% издержек.

Получение компонентов от внешних поставщиков имеет свои минусы: усиливается ненадежность поставок, увеличивается вероятность ухудшения качества. На преодоление этих недостатков и нацелена организация предпринимательской группы, для которой характерно постоянство связей с независимыми поставщиками.

В качестве примера возьмем группу «Тойота». Помимо изготовления различных компонентов к автомобилям, она охватывает производство стали, прецизионных станков, автоматических ткацких станков, текстиля, потребительских товаров, оказание строительных услуг. В группе 15 подконтрольных компаний, которые занимаются производством кузовов для автомобилей («Тойота ауто боди»), готовых изделий — крупнотоннажных грузовиков и автобусов («Хино мотор»), фундаментальными научными исследованиями, экспортом и импортом сырья. «Тойота» располагает пакетом акций в каждой из подконтрольных компа-

ний — от 22,7% акций в «Аити стил уоркс» до 39,8% в «Тойота ауто боди». Кроме того, «Тойота» получает автозапчасти и компоненты от двух ассоциаций — «Кехокай», состоящей из 231 компании, и «Эйхокай», объединяющей 77 компаний. «Тойота» не участвует в капитале членов этих ассоциаций. Связи с ними развиваются на основе контрактных отношений.

В последние десятилетия отношения между крупными фирмами и поставщиками компонентов существенно изменились. Раньше гиганты доминировали над участвующими в субпоставках фирмами. Последние низводились до роли сателлитов. В настоящее время поставщики не только продают товары и услуги. Они также снабжают потребителей информацией и, в свою очередь, используют информационную базу данных покупателей, находясь в отношениях партнерства с их клиентами. Поставщики объединяются в ассоциации, с которыми крупным фирмам-потребителям приходится считаться.

Образование предпринимательских групп осуществляется разными путями. Первый — разделение фирмы на несколько частей в виде самостоятельных компаний. В частности, итальянский «Фиат» в 80-е годы разделился на несколько самостоятельных компаний с тем, чтобы каждой из них был обеспечен доступ на рынок капитала. Второй возможный путь — отпочкование какого-либо подразделения от материнской компании. Делается это обычно для того, чтобы избежать недугов крупного капитала (организационного разбухания). Так «Тойота» в 1950 г. отделила от себя «Тойота мотор сейлз» (торговую компанию), оставив за собой 44,9% акций. В 1982 г., однако, обе компании слились вновь. Третий путь — слияние и поглощение компаний, в ходе чего одна из них (головная компания) овладевает контрольным пакетом акций другой. Группирование, опирающееся на банки, которые финансируют деятельность компаний и при этом координируют их — таков четвертый путь. И наконец пятый — фирмы заключают контракты об управлении, трансферте технологии, долгосрочной закупке товаров.

Объединения крупных фирм олигополистического типа

Между ними развиваются отношения экономической и финансовой взаимозависимости. «Тойота» входит в группу Мицуи, объединяющую 24 крупные компании. Указанная группа охватывает едва ли не все сферы народного хозяйства Японии — добывающую промышленность, химическую, электроэнергетическую, автомобилестроение, финансы и торговлю.

Объединение крупных фирм олигополистического типа исключает возможность централизованного регулирования осуществляющегося в ее рамках производства и обращения. Участники группы согласовывают, координируют действия, а не полагаются на принуждение. Межфирменные союзы имеют целью ограничение конкуренции, совершенствование движения денежного капитала, обеспечение надежности поставок и сбыта, объединение ресурсов, взаимопомощь.

Регулирование деятельности объединения крупных фирм может принимать различные формы. Первая — координация деятельности участников посредством холдинговой компании. Примером может служить концерн Ф.Флика (ФРГ). В его состав входят крупные фирмы «Динамит Нобель», «Будерус», «Фельдмюле», «Краус Маффей». При второй форме роль координатора могут выполнять траст-фонды и банк (так обстоит дело в группе Рокфеллера). Суть третьей формы состоит в том, что единство участников группы обеспечивается через взаимное владение акциями. Эта форма распространена в Японии. Перекрестное владение акциями предотвращает захват компаний конкурентами. Органом координации могут быть совещания президентов фирм. Групповые отношения строятся так, чтобы обеспечивалась помощь компаниям-членам, испытывающим трудности. Поскольку при деловых операциях по взаимному соглашению члены группы имеют дело с заведомо определенными контрагентами, межфирменные сделки приобретают долговременный, постоянный характер. При гарантированности долговременных деловых связей члены группы могут осуществлять долгосрочные инвестиции, заниматься техническими разработками совместно с партнерами.

Взаимоотношения участников групп можно свести к сотрудничеству и конкуренции. Участие в группе не исключает возможности самостоятельного развития фирм, а следовательно, и конкурентных противостояний между ними.

Группирование крупных корпораций экономически целесообразно: оно обеспечивает его членам облегченный доступ к финансовым ресурсам и операциям с ценными бумагами, контроль над использованием этих ресурсов, лучшее знание экономической конъюнктуры, координацию действий, соединение средств, помощь фирмам, оказавшимся в тяжелом положении.

Применительно к экономике России к группированию фирм следует отнестись достаточно осторожно. Неразвитость рыночных отношений и конкуренции может усугубиться в результате

формирования групп. На Западе они формировались для того, чтобы ослабить негативные последствия рыночной стихии и ограничить конкуренцию. В Японии плюс к этому еще и для предотвращения захвата фирм иностранным капиталом.

В России рыночная экономика только создается. Вероятно, формирование предпринимательских групп в стране целесообразно. Они могут послужить обеспечению надежных, отвечающих требованиям качества, поставок и сбыта, т.е. решению проблемы очень болезненной и важной для отечественной экономики. Предпринимательские группы целесообразны и с точки зрения избавления от гигантизма, чтобы в то же время сохранить связи с отделяющимися от фирм производствами и функциональными подразделениями. Объединение в группу целесообразно для борьбы с зарубежными конкурентами и предотвращения захвата отечественных фирм иностранцами. Задача состоит в том, чтобы использовать позитивные моменты в деятельности групп и ослабить негативные (прежде всего — возможное повышение степени монополизации экономики в условиях неразвитости рыночных отношений).

§ 5. Факторы, определяющие рыночную власть фирмы

К числу факторов, определяющих рыночную власть фирмы, относятся изменение масштабов производства (концентрация производства), а также процесс слияний и поглощений (централизация капитала).

Масштаб производства можно рассматривать на уровне предприятия и фирмы. Они имеют оптимальные размеры, за пределами которых их увеличение становится неэффективным. В обрабатывающей промышленности США подавляющее большинство фирм — однозаводские. Из 369 000 фирм в 1987 г. однозаводских было 288 000. В этом случае концентрация на заводском и фирменном уровнях совпадают. Однако решающую роль играли многозаводские фирмы. На 81 000 таких фирм приходилось 13,8 млн. служащих из 18,9 млн. занятых на всех фирмах, 377,3 млрд. долл. из общего фонда заработной платы 476 млрд. долл.

Увеличение масштабов производства дает экономический эффект в результате развития разделения труда и его специализации. Создаются благоприятные условия совершенствования техники и организации производства. С увеличением масштабов про-

изводства уменьшаются издержки, повышается производительность труда. Особенно это относится к многозаводским фирмам, в рамках которых достигается экономия за счет сокращения расходов на содержание административно-управленческого персонала, централизованного ведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также использования «массированных резервов». Например, внезапно возросший спрос легче удовлетворить путем транспортировки товаров с соседнего завода, чем эксплуатировать местный завод за пределами его мощностей. Крупной фирме требуется меньше ресурсов на случай стихийных бедствий или чрезвычайных обстоятельств.

Слияния и поглощения (централизация капитала) представляют весьма противоречивый процесс притяжения и отталкивания капиталов. Американская статистика среди форм централизации выделяет дезинвестиции. Эта форма предполагает продажу бизнеса, отдела, дочерней компании собственником фирмы другому собственнику. Бизнес одного собственника уменьшается, другого увеличивается за счет присоединения чужого капитала.

Другой формой централизации капитала является выкуп собственности с использованием заемных средств. Покупатель, приобретая бизнес, использует в основном заемные средства для финансирования покупки. После изменения отношений собственности выплата долга перекладывается на поглощаемую компанию. Динамику слияний и поглощений, а также их формы показывает таблица 9.4.

Таблица 9.4.

Слияния и поглощения в экономике США (1985—1993 гг.)

Формы слияний и поглощений	1985 г.	1992 г.	1993 г.
Всего:			
количество	1 719	3 502	—
стоимость (млрд. долл.)	140,6	125,3	—
в том числе:			
дезинвестиции:			
количество	780	1598	1993
стоимость (млрд. долл.)	51	57,2	213,4
выкуп собственности с использованием заемных средств:			
количество	154	199	621
стоимость (млрд. долл.)	16,3	7,2	16,4

Как показывает таблица, общее количество слияний и поглощений в экономике США растет. За период 1985—1993 гг. зна-

чительно увеличилось количество и стоимость дезинвестиций. Очень быстро росло количество выкупов собственности с использованием заемных средств, хотя их стоимость в 1993 г. осталась примерно на уровне 1985 г.

Современные формы концентрации производства

Изменение масштабов производства происходит в нескольких формах: интеграция, диверсификация и конгломерация. Интеграция — это объединение технологически однородных производств (горизонтальная интеграция) или производств, образующих единую технологическую цепочку, начиная от добычи сырья и кончая производством готовых продуктов (вертикальная интеграция). Горизонтальная интеграция дает экономический эффект благодаря ведению общих НИОКР, созданию совместных сбытовых и ремонтных служб, объединению усилий по рекламе и т.д. Вертикальная интеграция, помимо этого, дает экономию от сокращения расходов на ведение рыночных операций, обеспечивает надежность сбыта и поставок.

Диверсификация — это объединение технологически разнородных предприятий. Они принадлежат близким, родственным отраслям. Диверсифицированные фирмы — многоотраслевые. Самой диверсифицированной компанией мира считается «Дженерал электрик». Со времени основания в 1892 г. она была занята производством продуктов для выработки, передачи, распределения, контроля и использования электроэнергии. Она производит широкий ассортимент потребительских электротоваров, моторов, электрооборудования, локомотивов, реактивных двигателей для различных типов самолетов, силиконовых и режущих инструментов, медицинских диагностических аппаратов, а также оказывает строительные, ремонтные и финансовые услуги.

Многоотраслевая компания получает выгоду от внутренней кооперации. Эффект от внутренней кооперации называется синерджией или эффектом «2 + 2 = 5». Суть этого феномена заключается в том, что объединенные действия составных частей должны дать больший результат, чем простая сумма действий отдельных предприятий. Синергетический эффект обозначается при помощи переменных: возросшего объема прибыли, уменьшения издержек, сокращения потребности в капиталовложениях.

Конгломерация означает объединение под единым финансовым руководством фирм, не имеющих производственных связей и принадлежащих не только к различным видам производства, но и к различным сферам экономики. Так конгломерат «Текст-

рон» (США) в 70-е годы приобрел пакет акций фирм, производящих застежки-молнии, горизонтальные и вертикальные фрезерные станки, поздравительные открытки и деловые формуляры, а также специальное оптическое оборудование.

Центральные офисы конгломератов ориентированы на осуществление финансового контроля и имеют немногочисленный штат. Формирование конгломератов происходит путем слияний и поглощений.

Целью создания конгломератов является получение больших прибылей за счет манипулирования ценными бумагами: выпуск акций и облигаций, их обмен. Руководители конгломератов получают учредительские прибыли от этих операций. Для осуществления конгломератных слияний и поглощений необходимы соответствующие финансовые ресурсы и осведомленность о состоянии дел в фирмах, намеченных для поглощения. И то, и другое способны обеспечить лишь банки и финансовые компании. Последние составляют списки возможных кандидатов для поглощения, получая за информацию не только комиссионные, но и возможность прибыльного манипулирования с ценными бумагами поглощающих и поглощаемых фирм. Когда поглощающая компания начинает скупать акции поглощаемой, курс последних растет, и финансисты получают возможность продавать их с прибылью. Финансовые учреждения заинтересованы в содействии слияниям и поглощениям, так как ведение банковских операций, как правило, передается в руки банка, финансировавшего сделку.

Конгломератные слияния и поглощения ведут к увеличению экономической мощи фирм, расширяют их власть над сферой производства и обращения. Достижение этого финансовыми методами оказывается более экономичным по сравнению с другими методами. Приобретение пакета акций обходится дешевле, чем создание нового предприятия за счет внутренних капиталовложений. В добавление к производственным мощностям конгломерат получает торговые связи, торговую марку, технические знания. Если бы он начинал развитие с нуля, ему бы пришлось затратить больше средств и времени на строительство предприятия и завоевание рынка. При этом новые производственные мощности могут быть получены без затраты наличных денег — путем обмена акций или долговых обязательств.

Чем больше активы, которыми овладевает конгломерат, тем больше его возможности для привлечения заемных средств. Поглощение фирм, свободных от долговых обязательств, рассматривается как основа получения дополнительных кредитов.

Конгломераты стремятся ослабить неопределенность рыночной стихии, на место конкуренции поставить связи. Широко известна система взаимности. Поставщики товаров и услуг поглощаемой фирмы в порядке взаимности вынуждены покупать товары, производимые другими предприятиями конгломерата. В противном случае они рискуют потерять покупателя их товаров.

Различия в формах концентрации определяются также барьерами монополизации. За определенными пределами оказывается, что каждый процент увеличения контроля над рынком становится из-за сопротивления сильных конкурентов настолько дорогостоящим, что капитал выгоднее вкладывать в другие отрасли или сферы экономики. Кроме того, на формы концентрации существенно влияет антитрестовское законодательство. Например, запрещение слияния горизонтального или вертикального типов заставляет капитал двигаться в отрасли и сферы, не связанные с основным бизнесом.

В современных условиях разница между конгломератными и диверсифицированными компаниями стирается. Многие экономисты пишут о так называемой деконгломеризации. Но тенденция к конгломеризации остается. Все больше фирм занимаются не только производством, но и оказанием услуг (например, финансовыми операциями).

Измерение рыночной концентрации

Норма рыночной концентрации характеризует долю экономической активности и степень контроля рынка крупными фирмами. Альтернативными методами измерения рыночной концентрации являются следующие:

1. Размер чистых прибылей, получаемых фирмами и отраслями. Предполагается, что уровень нормы прибыли или масса прибыли в отрасли находится в прямой зависимости от степени рыночной концентрации. Чем больше концентрация, тем больше норма и масса прибыли. Однако этот метод имеет существенные недостатки. Статистика прибылей ненадежна. Фирмы могут завысить издержк применять разные схемы амортизации и списания убытков. По тому выявление степени концентрации по этому методу затруднен

2. Показателем степени рыночной концентрации или инте сивности конкуренции считается число фирм в отрасли при про чих равных условиях (одинаковой степени дифференциации продукта и высоты барьеров для вступления в отрасль). Чем больше фирм в отрасли, тем меньше рыночная концентрация и больше интенсивность конкуренции. Однако число фирм не является совершенным показателем. Можно предвидеть ситуацию, когда существует 100 фирм и на каждую приходится 1% продукции.

Другой вариант: из 100 фирм на 4 приходится 80% производства, а не оставшиеся 96 — только 20%.

3. Наиболее надежным показателем считается коэффициент рыночной концентрации, определяемый как процент продаж (выпуска продукции, занятости, стоимости, добавленной обработкой), приходящийся на определенное количество фирм (обычно 4, 8, 20, 50 фирм).

Для расчета коэффициента составляется таблица концентрации, где все крупные фирмы отрасли представлены по ранжиру (табл. 9.5).

Таблица 9.5.

Показатели концентрации

Группа фирм	Доля продаж в отрасли, %
Крупнейшие 4	40
Крупнейшие 8	65
Крупнейшие 20	90
Крупнейшие 50	99

Распределение объема продаж, представленное в табл. 9.5, свидетельствует об олигополистическом характере структуры рынка.

Коэффициент рыночной концентрации также не свободен от недостатков. Фирмы, как правило, — многоотраслевые объединения. Поэтому возникает проблема выделения продукции данной отрасли из всего объема производства фирм. Сложно также определить границы отрасли, к которой принадлежит фирма, а также не ясно, включать или исключать производство заменителей, конкурирующих друг с другом. Далее цензовые переписи исходят из того, что рынки являются национальными. Однако товары низкой стоимости невыгодно транспортировать на большие расстояния, отдаленные от места производства. Поэтому нельзя недооценивать, например, концентрацию продаж на локальном или региональном уровне. Необходимо также учитывать конкуренцию импортных товаров. Чем больше доля последних на рынке, тем меньше степень рыночной концентрации у местных производителей.

Тенденции изменения рыночной концентрации

Каково генеральное направление рыночной концентрации, например, в обрабатывающей промышленности? Возрастает она или уменьшается в исторической перспективе? Ответ на этот вопрос достаточно труден. Прежде всего мы встречаемся с проблемой несоизмеримости уровней концентрации. В первой половине XIX в. концентрация производства готовых товаров в национальном масштабе была

ниже, чем в конце XX в. Но рынки тогда были преимущественно локальными, относительно слабо связанными. Поэтому мы можем только предположить, что уровень концентрации был достаточно высок. На рубеже XIX—XX вв. уровень концентрации повысился благодаря быстрому росту фирм как за счет внутренних факторов, так и в результате слияний и поглощений. Экономика начала XX в. структурно отличалась от экономики первой половины XIX в. Поэтому нельзя дать определенный ответ о тенденциях в движении концентрации.

Американский экономист Г.Наттер подсчитал, что 32,9% национального дохода, созданного в обрабатывающей промышленности США, приходилось на отрасли, в которых 4 фирмы между 1895 и 1904 гг. выпускали 50% и более продукции отрасли. В 1963 г. 33,1% приходилось на отрасли, где всего 4 фирмы производили 50% и более продукции. Ф.Шерер, оценивая результаты послевоенных цензовых переписей, считает, что вплоть до 1963 г. норма концентрации повышалась с 24,4% в 1947 г. до 33,1%, а в 1966 г. упала до 28,6%.

Другими словами, норма рыночной концентрации едва ли превысила соответствующий показатель начала века. Ф.Шерер делает вывод, что уровень рыночной концентрации изменяется циклически — она возрастает в одни периоды и падает в другие. Уровень рыночной концентрации в разных отраслях изменяется неравномерно, что отражается на общей тенденции движения этого показателя. Поэтому он делает осторожный вывод, что движение показателя рыночной концентрации в обрабатывающей промышленности не является достаточно осязаемым.

Другой американский экономист У.Шеферд исследовал структуру экономики США в целом. Он сделал вывод, что бóльшая часть продукции создается в эффективно конкурентных отраслях (определяемых как отрасли с нормой концентрации ниже 40%, низкими барьерами для вхождения и гибким ценообразованием). Далее, экономика с течением времени становится более конкурентной. 77% продукции было произведено в 1980 г. эффективно конкурентными отраслями по сравнению с 52% в 1939 г. (табл. 9.6).

Классификация рыночных структур у У.Шеферда отличается от общепринятой. Поэтому эффективно конкурентную структуру не следует отождествлять с совершенной конкуренцией. Важно, что расчеты У.Шеферда показывают направление развития рыночных структур и что роль конкуренции возрастает.

Научно-технический прогресс, технология, транспорт, емкость рынка, накопление капитала способны как усиливать, так и ос-

Таблица 9.6.

Структура экономики США

Рыночная структура	Процент национального производства		
	1939 г.	1958 г.	1980 г.
Монополия	6,2	3,1	2,5
Олигополия	41,4	40,6	20,8
Эффективно конкурентная отрасль*	52,4	56,3	76,7
Всего	100	100	100

* Норма концентрации менее 40%, низкие барьеры для вхождения и гибкое ценообразование.

лаблять действие тенденции к концентрации. Усиление конкурентных начал объясняется также развитием импорта, дерегулированием экономики и антитрестовской политикой. В марксистской политической экономии длительное время тенденция к возрастанию концентрации производства явно преувеличивалась, а сам процесс концентрации абсолютизировался. Негативным следствием такого подхода было увлечение гигантоманией в бывшем Советском Союзе. Руководство страны ориентировалось на создание самых больших предприятий в Европе и мире, не учитывая экономическую целесообразность и эффективность гигантов.

Вопросы для повторения

1. При соблюдении какого условия монополистически конкурентная фирма достигает равновесного состояния?
2. Кто является основателем теории олигополистического ценообразования?
3. Какое значение имеет вывод американского экономиста Э. Черберлина о взаимозависимости производителей в структуре олигополистического рынка для антитрестовского регулирования?
4. В чем заключается экономический смысл ломаной кривой спроса?
5. Назовите основные формы лидерства в ценах.
6. Почему картельные соглашения, как правило, недолговечны?
7. Какая рыночная структура предпочтительнее для развития научно-технического прогресса?
8. Кто из экономистов доказывал, что монополии или крупные фирмы полезны, так как способствуют техническому прогрессу?
9. Как называются фирмы, способные устанавливать цены на рынке?
10. При каких условиях возможна дискриминация потребителей со стороны олигополии?
11. Каким образом в теории игр определяется равновесие Нэша?

12. Как определяется доминантная стратегия в теории игр?
13. Барьеры стратегического сдерживания и их отличие от чистых барьеров.
14. Основные формы группирования фирм.
15. Чем отличается предпринимательская группа от олигополистического группирования?
16. Каковы основные показатели концентрации производства?
17. Какой из показателей концентрации производства наиболее точно характеризует этот процесс?
18. Каковы тенденции изменения рыночной концентрации?
19. Какие трудности возникают при измерении концентрации производства за длительные промежутки времени?

Примерный план лекции

1. Рыночная структура монополистической конкуренции.
2. Модели олигополии.
3. Экономическая эффективность рыночных структур несовершенной конкуренции.
4. Несовершенная конкуренция и теория игр.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Определение цены и объема производства в условиях монополистической конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периодах.
2. Методы измерения концентрации экономической мощи.
3. Сравнительная характеристика эффективности рыночных структур.
4. Группирование фирм, его необходимость и формы.
5. Несовершенная конкуренция и теория игр.

ЛИТЕРАТУРА

Иванов И.Д. Современные монополии и конкуренция (формы и методы монополистической практики). — М., 1980.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т. 2. — М.: Республика, 1992.

Основы экономической теории. Под ред. В.Д.Камаева — М.: МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1996.

Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. — М.: Прогресс, 1986.

Учебник по основам экономической теории. — М.: Владос. МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1994.

Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭ и МО. 1989. № 12.

Хайек Ф. Дорога к рабству. — М.: Экономика, 1992.

Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. — М.: Финансы и статистика, 1992. Т. II.

Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. — М.: Экономика, 1996.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Книга Э.Чемберлина «Теория монополистической конкуренции» вышла в свет в 1933 г. и считается классическим трудом по проблемам рыночных структур. Название труда Э.Чемберлина может ввести в заблуждение современного читателя. Учебники экономикс под монополистической конкуренцией понимают одну из рыночных структур (множество продавцов, дифференциация продукта, отсутствие барьеров для вхождения в отрасль). Но Э.Чемберлин исследовал соединение монополии и конкуренции в широком плане. Его работа характеризует чистую конкуренцию, дуополию и олигополию, дифференциацию продукта. Он отмечал, что мы находим в экономической литературе любопытное смешение, путаницу и разобщение понятий конкуренции и монополии... Несмотря на то, что во всей системе цен силы конкуренции и монополии неразрывно сплетаются в единую ткань, отличаясь в ней лишь своими особыми узорами, единая ткань эта была теорией расплетена и переделана в два полотнища, каждое из которых проще, чем первоначальное, и имеет с ним лишь частичное сходство. Заслуга Э.Чемберлина состоит в синтезе двух начал — монополии и конкуренции. Далее он показал значимость дифференциации продукта для идентификации рыночных структур.

Книга «Экономическая теория несовершенной конкуренции» была написана Дж.Робинсон тоже в 1933 г. Под несовершенной конкуренцией она понимала рыночные структуры, лежащие между совершенной конкуренцией и монополией. Дж.Робинсон справедливо считала, что в реальном мире не действует предпосылка о совершенной конкуренции. В то же время, по ее мнению, ничего похожего на абсолютную монополию вообще не существует. «Промежуточную зону», в которой соединяется монополия и конкуренция, Дж.Робинсон и назвала несовершенной конкуренцией. Э.Чемберлин критиковал Дж.Робинсон за ее попытку показать, что «несовершенство» не следует связывать с дифференциацией продукта. Но Дж.Робинсон не отвергала этот фактор, а полагала, что дифференциация не составляет достаточного условия рыночного несовершенства.

Э.Чемберлин относился негативно и к понятию несовершенная конкуренция. Он писал, что это чисто отрицательный термин. Он предполагает, что конкуренция и монополия следуют каждая своей дорогой, одна на другую не накладываясь, и в минимальной степени посягает на привычные категории мышления. Таким образом, термин «несовершенная конкуренция», несомненно, значительно содействовал и еще будет содействовать сохранению конкуренции и монополии как взаимно исключающих друг друга категорий.

История рассудила этот спор по справедливости. Экономическая теория восприняла обе категории. Монополистическая конкуренция используется для обозначения одной из рыночных структур, а несовершенная конкуренция охватывает монополистическую конкуренцию и олигополию.

Еще одной классической работой, посвященной анализу рыночных структур, является монография американского экономиста Ф.М.Шерера «Структура индустриальных рынков и экономическое поведение», написанная в 1968 г. Эта работа послужила основой для написания соответствующих глав во многих учебниках экономикс. Заслуга Ф.М.Шерера состоит в том, что он систематизировал теории несовершенной конкуренции, проанализировал реальные рыночные структуры индустриальных стран, тенденции изменения концентрации рыночной власти. Им также дан глубокий анализ теории и практики антитрестовского регулирования.

В книге Ф.Хайека «Дорога к рабству» дается убедительная критика мифа об угасании конкуренции в результате развития новых технологий. Он доказывает, что принцип конкуренции применим не только и не столько к простым ситуа-

циям, но прежде всего как раз к ситуациям сложным, порождаемым современным разделением труда, когда только с помощью конкуренции и можно достигнуть подлинной координации.

Глава 10. ДОХОДЫ И ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

§ 1. Экономическая природа прибыли

Важнейшей категорий 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, комплектующие изделия, амортизацию, проценты по ссудам, налоги, резервы и т.д. Так определяется величины 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 делал Маркс и что делали совсем еще недавно многие ученые-экономисты в социалистических странах. Мировой опыт свидетельствует, что главным, решающим выступает не сама собственность, а характер, условия ее функционирования, соотношение 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 те-

ории, 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.

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 быть кардинально различны — 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 положении 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 ка-

питалом. 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 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	41 793	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»	11 570	1620	10 222	38,1
ИБМ	68 400	—560	92 470	Убыток
«Дюпон»	38 700	1730	36 110	9,8
«Дженерал моторс»	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 моторс» 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 выда-

ющийся 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 богатства)[1], 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).

Таблица 10.2.

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	11 865
МФК	9 752 452	406 051
Менатеп	9 199 129	85 209
Промстройбанк РФ	8 806391	157 288

§ 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 —

[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).

ренте (доход от использования природных ресурсов — земли, вод, воздушного пространства) и заработной плате (доход от использования услуг трудовых ресурсов). Здесь имеются 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. Последнее относится к ставкам процента для ненадежных фирм, которые в любой момент могут разориться, а то и просто исчезнуть в никуда[1]. 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 ...но другое, раскрывая различные стороны проблемы. К сказанному следует добавить, что процент нельзя трактовать как атрибут лишь денежного обращения. Процент — это категория ры-

[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.

ночной 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 благ[1]. Иначе

[1]Первоначально слово «капитал» означало «главное имущество», «главная сумма» (от лат. capitalis).

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 Марксова подхода к капиталу. С него мы и начнем.

Главное в «Капитале» К.Маркса

В «Капитале» дается троякое определение капитала. Во-первых, капитал — это стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Если абстрагироваться от Марксова понимания 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. То, что капитал выражает определенные отношения, против этого 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 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 рассматривают 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 авторы[2].

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 — дисконтирование

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,

[1] *Хайман Д.* Современная микроэкономика: анализ и применение. М.: Прогресс. 1992. Т. II. С. 203.

[2] *См.: Хейне П.* Экономический образ мышления. М.: 1991. С. 359; *Долан Э., Линдсей Д.* Экономикс. — СПб., 1992. С. 896.

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 (r).

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:

$$V = N / i.$$

§ 5. Динамика процента и его факторы

Определение ставки процента и дохода на капитал полностью согласуются с теорией спроса и предложения. Воспользуемся подходом, предложенным П.Самуэльсоном[1]. 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).

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.

[1]См.: *Самуэльсон П.* Экономикс. — М.: Прогресс, 1964. С. 656.



Рис. 10.1. Доход на капитал и ставка процента в краткосрочном и долговременном периодах

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...) предложения мы переходим к 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].

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 стано-

[1]См.: *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономикс. С. 666.



Рис. 10.2. Влияние ожидания технических изменений на уровень процента

вится меньше[1]. Кривая производственных возможностей показывает, как экономия может трансформировать текущее потребление в будущее. Касательная в точке E есть точка максимизации потребления. Наклон двух кривых безразличия выше и ниже точки равновесия E соответствует минусу $(1 + r)$, где r — реальный[2] 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.

[1]См.: *Самуэльсон П.* Экономикс. С. 666.

[2]В отличие от номинального уровня процента реальный уровень процента учитывает степень инфляции.

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.

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 пред-

приятиям (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, однако 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 эксплуатацию 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? 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.Я. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М., 1991.

Долан Э., Линдсей Д. Рынок; микроэкономическая модель / Пер. с англ. СПб., 1992.

Лившиц А.Я. 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.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Проблема распределения доходов рассматривается практически во всех источниках, указанных в списке литературы, но подход к ней отнюдь не одинаковый. Наибольший интерес для преподавателей и для подготовки студенческих докладов и курсовых работ представит монография С.В.Брагинского и А.Я.Певзнера. Авторы связали распределение доходов с проблемой эксплуатации, доказав, как нам представляется, что неправомерно непосредственно связывать эксплуатацию с рыночной системой как таковой и с так называемой капиталистической системой. Вопрос этот пока дискутируется многими авторами, единой позиции нет и поэтому использование теоретического и исторического материала, который используют Брагинский и Певзнер, несомненно, оживит лекцию и обсуждение на семинарском занятии.

Заметим в связи с этим, что проблема эксплуатации не рассматривается в других литературных источниках — ее просто обходят, хотя нет необходимости доказывать ее значимость.

При подготовке к занятиям преподавателя мы считаем возможным в наибольшей степени использовать учебник подготовленный в Массачусетском технологическом институте Фишером С., Дорнбушем Р., Шмалензи Р. Читателя не должно смущать, что учебник подготовлен в техническом институте. Хорошо известен уровень преподавания экономической теории в этом, одном из лучших технических институтов мира.

Значительную помощь окажет также преподавателям и студентам не пользующийся широкой известностью учебник Пиндайка Р. и Рубинфельда Д., в котором на высоком теоретическом уровне изложена проблема прибыли.

С позиций организации дискуссии на семинарских занятиях несомненный интерес представит двухтомная книга итальянского автора-коммуниста Пезенти А. Автор, профессор ряда итальянских университетов и практический функционер итальянской коммунистической партии по-своему, весьма своеобразно трактует ленинскую работу «Империализм, как высшая стадия капитализма», что можно использовать в студенческой группе.

Поскольку в настоящее время в печати и по телевидению нередко говорится о том, что де мол наше государство выступает эксплуататором по отношению к труженикам, то представит интерес книга Лившица А.Я.

Глава 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ФИРМА. ТИПЫ ФИРМ

Предпринимательство существует везде, где люди по собственной воле (а не по централизованно разработанному плану) производят товары и оказывают услуги. Но людям свойственно 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 риск деятельность, направленная на получение прибыли.

§ 1. Предпринимательство в современной экономике

Важнейшая характерная черта экономического развития XX в. — крупные перемены в общественном разделении труда. Среди них — выделение и обособление так называемого научного производства. Но изменения в общественном разделении труда пошли дальше и глубже.

Предпринимательство и его обособление

Исследование обособления предпринимательской деятельности более сложно, чем обособление научной сферы. При моделировании рыночной экономики, особенно при использовании производственной функции в американской 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, способы трудовой деятельности, как исполнительской, так и управляющей[1].

Мы не рассматриваем исполнительскую деятельность. Нашим предметом является другая составляющая трудового фактора (L).

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 производст-

---

[1]Вопросы исполнительского труда в данном учебнике не рассматриваются.

Под управлением производственными комплексами мы понимаем не текущую работу, которая в большинстве случаев носит рутинный характер и которую может выполнять квалифицированный рабочий, а управление системами, комплексами машин, что выполняет инженер. Это и есть управленческая деятельность первого порядка. Но это далеко не предпринимательство.

венными 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. Но всем этим должны в полной мере обладать предприниматели, что позволяет утверждать: предпринимательство — относительно 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 — интеллектуальная деятельность, связанная с недовольством, неудовлетворенностью достигнутым. Но это недовольство конструктивное, обусловливающее активную деятельность.

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 создавать и расторгать сообщества по своему собственному выбору. Свободное общество признает эти права не только потому, что опыт показывает, что при их посредстве могут быть достигнуты высокие уровни производительности. Оно признает их 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 необходимости произвольного вмешательства властей, диктата более сильного или фаворитизма режима, основанного на привилегиях. В свободных

экономических системах богатство производится и распределяется в условиях экономической демократии, которое осуществляет все общество посредством рынка. С этим вполне можно согласиться.

Предпринимательство — социальная группа

Что представляет собой эта относительно новая социальная группа предпринимателей? В первом приближении страну предпринимателей можно представить состоящей из двух основных подгрупп. Первая — это предприниматели, являющиеся собственниками управляемых ими производственных структур. Вторая — это предприниматели-собственники. 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 и юридическим лицам. Состав этой группы непрерывно изменяется за счет разорения одних предпринимателей и возникновения новых 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 ближе к предпринимателю, чем к наемным работникам.

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 владельцев мелких и средних фирм в развитых странах занимают владельцы венчурных, рисковых фирм, получивших значительное развитие за последние 20—25 лет и играющих немалую роль в реализации достижений технологического прогресса, особенно в США[1]. Рисковые малые фирмы по-

[1]Под рисковыми венчурными фирмами подразумеваются сравнительно небольшие фирмы, специализирующиеся на опытно-конструкторских и проектных разработках. Они осуществляют их как по контракту 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 эконо-

лучили значительное развитие. В силу особых обстоятельств подобное предпринимательство пока еще не получило сколько-нибудь значительного распространения в России[1].

Основная по значимости подгруппа предпринимателей в полном смысле этого слова — это предприниматели, которые являются собственниками лишь определенного пакета акций. Их функции — полное управление всеми направлениями развития фирмы при личной материальной ответственности за дела фирмы. Личная ответственность означает, что в случае неудачи фирмы предприниматель превращается из богатого человека в бедняка. И наоборот, успех фирмы — 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 соответствии с намеченной целью в интересах достижения главной цели — максимизации прибыли[2].

В таком понимании предпринимательство начало зарождаться еще в средних веках. Первоначально предпринимателями назывались лица, которые проявляли предприимчивость в создании предприятий (кустарных производств, мануфактур и др.).

мический эффект. Нередко такая деятельность находится на грани теневой экономики. Талантливые инженеры, уходя из конструкторских подразделений крупных фирм, «уносят» с собой результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Финансированием подобных фирм занимаются инновационные банки, рисковые фонды, пенсионные кассы и другие денежно-кредитные учреждения, идущие при этом на значительный риск. Роль подобных фирм в реализации достижений технологического прогресса достаточно велика, но все-таки не им, а крупным и крупнейшим фирмам принадлежит основная роль в НИОКР.

[1] В последнее время российским государством принят ряд законодательных мер по созданию благоприятных условий для развития малого бизнеса. См.: Закон Российской Федерации «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» (1995 г.); Закон Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (1995 г.).

[2] В словаре русского языка С.И.Ожегова дается следующая трактовка термина «предприниматель»: «Предприниматель: 1. Капиталист, владеющий предприятием. 2. Крупный предприимчивый человек, делец».

История зарождения, становления и развития современного предпринимательства тесно связана с более ранними формами купеческого и банковского капитала. В период промышленного переворота конца XVIII — начала XIX в. предпринимателями назывались преимущественно фабриканты.

Предпринимателем первоначально называли лицо (реже группу лиц), вкладывавшее свои средства в создание какого-либо предприятия, преимущественно промышленного. На первых порах предприниматель выступал, как правило, как собственник капитала. Риск первых предпринимателей был ограничен суммой средств, вкладываемых в организацию фирмы. В те времена наибольшую трудность представляло накопление достаточных средств. В этих условиях первоначальный капитал по своему происхождению с достаточным основанием нередко связывался с разбоем и ограблением[1].

Предпринимателями нередко становились выдающиеся изобретатели-самоучки, например, Генри Форд. Однако новаторство и в современных условиях не является основным признаком предпринимательства. Первоначально новую комбинацию «факторов производства» постоянно создают, как это подтверждается повседневными фактами, различные организаторы производства, инженеры, руководители, управляющие и др. Выдающийся экономист Й.Шумпетер считал, что это профессия управляющих, т.е. их постоянное занятие.

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 студента педагогического вуза поэтом или прозаиком, знания экономической науки совершенно недостаточно, чтобы стать предпринимателем. Им еще надо родиться, но стать им можно лишь при определенных условиях.

---

[1]Проблема первоначального накопления капитала рассмотрена во многих историко-экономических работах. Это выходит за границы данного учебника.

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 бизнесмен действует по установившимся и апробированным правилам и нормам, в полном соответствии с буквой закона и учебника, а когда он поступает вопреки традициям, вопреки усвоенным в университете нормам и правилам, когда бизнесмен решает избрать новое поле деятельности или новое, неизведанное другими направление, как, например, в свое время поступил Б.Гейтс, занявшись разработкой и выпуском программного обеспечения для персональных компьютеров и ставший одним из богатейших людей США.

Первую, низшую ступеньку в иерархии предпринимателей занимают те бизнесмены, которые во многих случаях свою деятельность строят на базе тривиальных решений и тривиальных способах их реализации. И лишь в «поворотных» моментах своей деятельности принимают кардинально нетривиальные 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 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 приносит вред в предпринимательстве. У этой группы бизнесменов мотивация несколько иная сравнительно с предыдущими, 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, но вместе с тем 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, на наш взгляд, 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 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 скорее не профессия, а естественное для них социологическое и психологическое состояние.

Сказанное выше о классификации страны предпринимателей можно выразить графически (рис. 11.1).

На рис. 11.1 показана структура предпринимателей как социальной группы общества с рыночной экономикой. По оси абсцисс — все 100% предпринимателей. По оси ординат — соответственно выделенные выше в тексте четыре социальные группы предпринимателей по степени нарастания предпринимательских

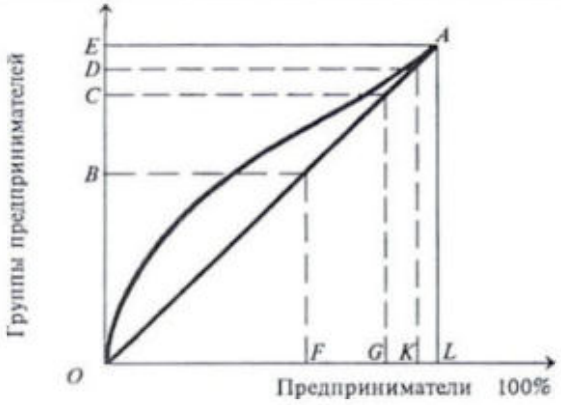


Рис. 11.1. Структура предпринимателей как социальной группы

качеств. Биссектриса *OA* отражает прямую пропорциональность между численностью групп предпринимателей и предпринимательскими качествами социальных групп по мере приближения к качествам четвертой, высшей группы. Линия *OA* совершенно нереальна, так как у самой большой по численности группы самые низкие предпринимательские качества, о которых шла речь выше. Из графика следует, что первая группа предпринимателей (*OB*) обладает наибольшей численностью, что в полной мере соответствует реальности развитых стран. Наименьшей численностью обладают третья и четвертая группы. Конечно, в каждой стране своя специфика кривой, на что, в первую очередь, влияет степень развития в данной стране рыночной системы.

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 бизнесменов можно сравнить лишь с высшим управленческим звеном государственных предприятий. Среди руководителей предприятий с числом занятых более 100 человек высшее образование имеют 85% опрошенных. Выше уровень образования в крупных городах — 75% сравнительно с 59% в районных центрах. Примечательно, что доля бывших рабочих в общей численности предпринимателей составляет лишь 7%. Интересны данные по происхождению предпринимателей:

Таблица 11.1.

Уровень образования предпринимателей малых и средних предприятий в сопоставлении с другими категориями населения, %*

Образование	Население, занятое в народном хозяйстве СССР в 1989 г.	Предприниматели (выборка РНИСиНП), июль 1994 г.	Директора госпредприятий в производств. отраслях и хозяйстве РФ в 1990 г.	Работники подразделений НИОКР на промышл. предприятиях СССР в 1990 г.
Высшее	16,9	72,2	77,9	77,7
В том числе:				
с ученой степенью	...	3,3	...	3,1
неполное высшее	1,5	11,5	1,0	...
Среднее	83,1	27,7	22,1	22,3
В том числе:				
специальное	25,3	22,2	20,4	22,3
общее	40,3	5,5	1,7	—
неполное	17,5	—	—	—
Всего 100	100	100	100	100

*Материал В. Приписнова // Финансовые известия. 1994. 3 ноября. С. VIII.

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 раздвинулись масштабы фирм и предприятий, так как сформи-

[1]По К.Марксу и В.И.Ленину главное в капиталисте то, что он присваивает неоплаченный им труд. 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 Марксовой трактовке. Многие ученые не разделяют данную точку зрения.

ровались 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].

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 фирмы и ее типы

Фирма и предприятие

«Фирма» и «предприятие» кардинально различные категории экономической науки, хотя в литературе (зарубежной и отечественной) они отождествляются. Под предприятием следует понимать определенный производственно-технический 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. Фирма — это организационно-экономическая, общественная, предпринимательская форма производства. В составе фирмы может быть одно или несколько предприятий. Так, в состав ЗИЛа входит значительное число заводов, но фирма одна — ЗИЛ.

Фирма — основной агент рыночной системы любой современной страны. Как за рубежом, так и в России имеет место значительное многообразие типов фирм.

Фирма — это имущественный комплекс, используемый собственниками этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности. В состав фирмы входят все виды имущества, предназначенные для ее деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, нереа-

[1] *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. С. 170.

лизованную продукцию, права требований, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие ее деятельность (фирменное наименование, товарные знаки), и другие исключительные права.

При установлении размеров фирмы, масштабов ее деятельности учитывают, по крайней мере, следующее. С увеличением размеров фирмы, расширением поля деятельности значительно возрастает сложность ее деятельности, обусловленной как увеличением масштабов, так и расширением номенклатуры продукции. Возрастание сложности управления ведет к увеличению риска.

Каждая фирма (индивидуальная или коллективная) имеет свою внутреннюю структуру и статус, размеры и сферы деятельности, в которых она наиболее эффективна. Все формы предпринимательства имеют свои преимущества и недостатки.

В табл. 11.2 сопоставляются типовые характеристики основных форм индивидуальных и коллективных фирм в России.

Таблица 11.2.

Сравнительные характеристики форм индивидуального и коллективного предпринимательства в РФ

Критерии	Организационно-правовая форма		
	индивидуальный предприниматель	хозяйственное товарищество	хозяйственное общество
1	2	3	4
Простота создания	Для регистрации необходимо получение соответствующей лицензии	Создается на основании учредительного договора, подписываемого всеми полными товарищами; требуется государственная регистрация	Учреждается на основании устава, утвержденного учредителями; требуется государственная регистрация
Контроль над деятельностью	Предприниматель полностью контролирует деятельность	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 обществе открытого типа не участвуют в принятии текущих решений по управлению; в акционерном обществе закрытого типа владельцы чаще всего принимают участие в управлении фирмой

Продолжение табл. 11.2.

1	2	3	4
Ответственность владельцев	Предприниматель несет неограниченную персональную ответственность за свой бизнес	Полное товарищество: участники несут ответственность за свой бизнес принадлежащим им имуществом. Товарищество на вере: полные товарищи несут неограниченную ответственность, а вкладчики (командитисты) ответственны только в пределах своих вкладов	Ответственность акционеров ограничена размерами их вкладов
Налогообложение	Прибыль и убытки выпадают непосредственно на предпринимателя; доход облагается по ставкам подоходного налога	Прибыли и убытки распределяются между участниками; прибыль облагается по ставкам налога на прибыль; участники делят прибыль и убытки пропорционально их долям, если учредительным договором не предусмотрены другие условия	Прибыль облагается налогом по ставкам налога на прибыль
Ликвидность инвестиций	Как правило, предприниматель должен продать свою фирму, чтобы получить обратно вложенный капитал	Выбывающему участнику выплачивается стоимость его доли в имуществе товарищества	Общество открытого типа: акционеры могут продавать свои акции на рынке без согласия других акционеров; общество закрытого типа: 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

Индивидуальное предпринимательство

В настоящее время наиболее распространенным (по количеству фирм) является единоличное владение. Так, в США такие фирмы составили 73% (1982 г.). В индивидуальной фирме ее хозяин отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, включая и личное.

Несмотря на это, индивидуальное предпринимательство — наиболее распространенный тип бизнеса в странах с рыночной экономикой. Например, в США к нему относится примерно 73% всех американских фирм; в то же время 72% прибыли в экономике страны производится фирмами-корпорациями (рис. 11.2).



Рис. 11.2. Сравнительные показатели форм индивидуального и коллективного предпринимательства в США

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 может быть занято много наемных работников.

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 предпринимательства 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 отдельного индивидуального предпринимательства отражает его ограниченные финансовые возможности, поскольку гражданин, самостоятельно организующий бизнес, обычно имеет меньший капитал, чем группа людей, и чаще сталкивается 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, что и для фирм, но порядок налогообложения существенно отличается. Основным налогом, уплачиваемым индивидуальным предпринимателем, является подоходный налог. Размер максимальной ставки подоходного налога фактически совпадает со ставкой налога на прибыль. С 1 января 1996 г. в РФ установлено: если совокупный годовой доход индивидуального предпринимателя превышает 48 млн. руб., то он выплачивает в бюджет 10 440 000 руб. и 35% с суммы превышения.

По тем же ставкам, что и фирмы, индивидуальные предприниматели вносят платежи в дорожные фонды: налог на реализацию горюче-смазочных материалов и налог на приобретение автотранспортных средств.

Основными отличиями в порядке налогообложения индивидуального предпринимателя и фирмы (юридического лица) можно назвать то, что первый не является плательщиком налога на добавленную стоимость, налога на пользование автомобильными дорогами, транспортного налога, сбора на нужды образовательных учреждений, налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

§ 3. Место фирмы в предпринимательстве

Первоначально слово «фирма» (от ит. firma — подпись) означало «торговое имя» коммерсанта. В настоящее время фирма — элемент любой рыночной экономики, субъект предпринимательской деятельности, обладающий экономической и юридической самостоятельностью.

В развитой рыночной экономике фирмы многообразны. Они занимаются производством товаров, их реализацией, оказанием 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 фирмы могут создаваться с правом юридического лица и преследовать извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации). Это могут быть хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия. 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 фирм.

Во-первых, фирма представляет собой организационно-экономическую систему, с помощью которой осуществляются производственные процессы для создания товаров и услуг.

Во-вторых, в социально-экономическом отношении фирмы — это общность людей, объединенных едиными мотивами действия.

В-третьих, фирма — 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 за 1991 г. «За открытие и прояснение значения издержек трансакций и прав собственности для институциональной структуры и функциони-

Таблица 11.3.

Организационно-правовые формы коммерческих организаций

Форма коллективного предпринимательства	Разновидности 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 товарищества 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	Акционерное общество открытого типа	Акционерное общество закрытого типа
	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

Продолжение табл. 11.3.

1	2	
	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 на праве хозяйственного ведения	Унитарное предприятие на праве оперативного управления (федеральное 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. Предприятие создается по решению Правительства РФ на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. РФ несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества

рования 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 выделить 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. 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 фирма становится крупнее, доходы от предпринимательской деятельности могут снижаться, т.е. издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы могут возрастать. Действительно, должна быть достигнута некая точка, в которой издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы 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» мелкой фирмы выше, чем преимущества крупной фирмы.

Конечно, действительная точка, в которой прекращается экспансия фирмы, определяется на основе комбинации отмеченных выше факторов.

Следовательно, абстрагируясь от других обстоятельств, можно заключить, что стремление к увеличению размеров будет тем сильнее, чем:

а) ниже издержки организации и медленнее рост этих издержек по мере увеличения числа организуемых трансакций;

б) менее склонен предприниматель делать ошибки и тогда рост их числа уменьшается по мере увеличения числа организуемых трансакций;

в) больше снижение (или чем меньше рост) цены поставок факторов производства более крупным фирмам.

Объяснение необходимости существования фирмы как институциональной структуры только в связи с тем, что снижаются издержки трансакций, 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 фирме 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 трансакциях.

Внутри фирмы 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 фирмы.

Здесь уместно дать еще одно определение фирмы — хозяйственная единица коллективного характера, обладающая всей полнотой прав для заключения контрактов, обеспечивающих все стороны ее деятельности. Это определение дополняет сказанные выше.

§ 4. Масштабы деятельности фирмы

Необходимо особо затронуть вопрос о размерах или масштабах деятельности 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. *U*-образная кривая средних издержек суммирует свойства, присущие трем остальным кривым затрат, изображенным на том же графике.

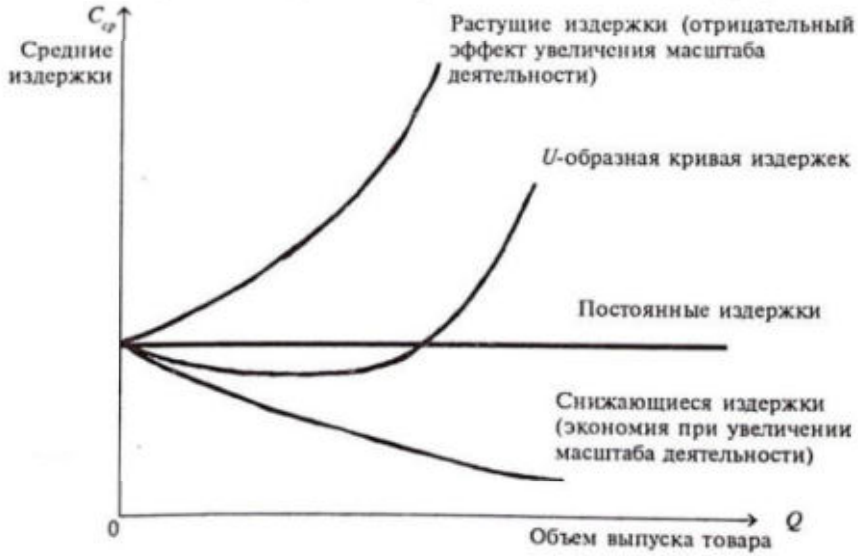


Рис. 11.3. Формы кривых средних издержек

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).



Рис. 11.4. Нахождение эффективного размера однотоварной фирмы

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:

$$S_1(T_1) + S_2(T_2) - S_2(T_1, T_2) - S \to R(T_1, T_2) > 0.$$

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. Образующаяся 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 производителя этого товара, то эффект от расширения номенклату-

ры фирм 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 *O*, 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.

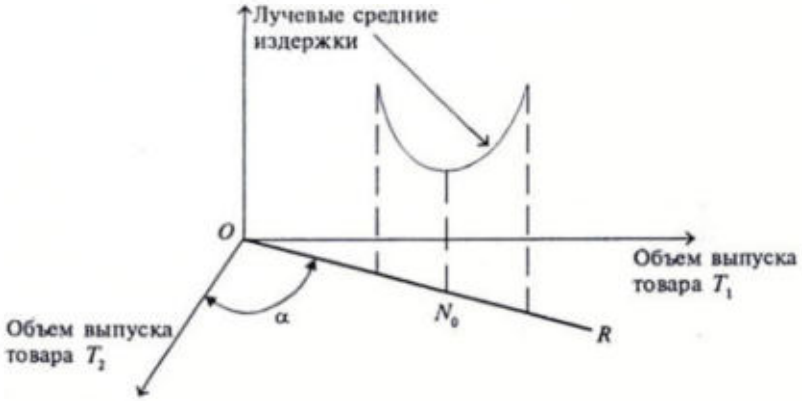


Рис. 11.5. Нахождение эффективного размера многотоварной фирмы

Термин «луч» *OR* объясняет, почему издержки называются лучевыми средними издержками. Любая точка луча *OR* соответствует определенному масштабу деятельности фирмы по 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 отношением $1 / (1 + K_э)$, где $K_э$ — 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 $1 / (1 + K_э) > 1$. Эластичность же лучевых средних издержек относительно объема выпуска определяется выражением $1 + K_э$.

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 фирмы

Всякая предпринимательская деятельность имеет своей целью получение прибыли или, точнее, максимизацию прибыли. Поэтому поведение 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 продукции[1]. Это дает возможность вывести кривые средних и предельных издержек.

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.

[1]См.: Современная экономическая мысль. — М.: Прогресс, 1983.

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 характеристике целевой нормы эффективности предусматривается механизм, обеспечивающий достижение желательного 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 3М, а также общие тенденции развития производства в Японии. 3М 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 общества[1].

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 наиболее полного использования производственного потенциала в соответствии с общими интересами экономики и в целях повышения благосостояния всего общества»[2].

В самом общем плане цели деятельности фирмы представлены в табл. 11.4.

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 умень-

[1] *Грачев М.В.* Суперкадры. Управление персоналом в международной корпорации. — М.: Дело ЛТД, 1993.

[2] Как работают японские предприятия / Сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1989.

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 Рост доходов 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

шения риска можно добиться такими приемами: диверсификацией (производство различных видов продукции и распределение капиталовложений по разнообразным видам деятельности); страхованием собственности; максимизацией информации о выбранной сфере деятельности, финансовой и экономической привлекательностью 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 фирмы

Выбор показателей эффективности работы фирмы зависит от целей анализа. Таковыми могут быть:

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 выгодность 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 производства, 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

$$P_A = П / A,$$

где $П$ — прибыль; A — капитал (активы) фирмы — совокупность всех средств;

оборачиваемость всего капитала (активов) фирмы

$$R_o = Q / A,$$

где Q — объем реализованной продукции;

издержки на единицу реализованной продукции

$$S = И / Q,$$

где $И$ — общие издержки;

рентабельность производства

$$Р = П / Ф,$$

где $Ф$ — 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 требуются дальнейшая дифференциация показателей и установление взаимосвязей между обобщающими и частными показателями.

Вопросы для повторения

1. Какое из определений фирмы является наиболее полным?

А. Фирма — это организация под единым управлением, учрежденная в целях принесения прибыли ее собственникам 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. Есть ли различия в понятиях «фирма» и «предприятие»? Если да, то в чем именно?

3. Какая из приведенных целей деятельности фирмы является наиболее важной: получение прибыли; максимизация продаж; повышение качества продук-

ции; увеличение заработной платы работников; расширение рынка сбыта товаров и услуг?

4. При какой форме организации предпринимательской деятельности легче осуществить производство сложной техники: индивидуальное предприятие; хозяйственное товарищество; хозяйственное общество; акционерное общество открытого типа; унитарное предприятие?

5. 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 раздельны;

г) нет необходимости публиковать результаты хозяйственной деятельности.

6. Может ли фирма, выпускающая персональные компьютеры, одновременно заниматься строительством коттеджей?

7. Назовите форму организации предпринимательской деятельности, при участии в которой гражданин (физическое лицо) рискует своим капиталом в наименьшей степени.

8. Каковы основные отличия между акционерными обществами открытого типа и другими формами предпринимательской деятельности?

9. Перечислите социальные функции предпринимательской фирмы.

10. Перечислите основные цели и содержание планирования на фирме.

Примерный план лекций

1. Понятие предпринимательства. Фирма как организационная форма предпринимательства.
2. Сравнительный анализ индивидуальной и коллективных форм предпринимательства.
3. Природа возникновения фирм. Организационно-правовые формы фирмы.
4. Эффект масштаба 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. Роль отдельных показателей при анализе хозяйственной деятельности фирмы.

ЛИТЕРАТУРА

Гражданский кодекс Российской Федерации. — М., 1996.

Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. — М.: — Наука. 1993.

Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Пер. с англ.; Общ. ред. и автор предисл. В.И.Данилов-Данильян. — М.: Прогресс, 1985.

Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ.; Науч. ред. и автор предисл. Л.И.Евенко. — М.: Экономика, 1989.

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело, 1994.

Берд Г. Создать свою фирму. — М.: Дело, ЛТД, 1994.

Бусыгин А.В. Предпринимательство. — М., 1994.

Грачев М.В. Суперкадры. Управление персоналом в международной корпорации. — М.: Дело, ЛТД, 1993.

Голубев Ю.Н. и другие. Предпринимательство: истоки, проблемы, перспективы. — М., 1994.

Ильчиков М.З. Рыночное предпринимательство. — М.: ИМПЭ, 1994.

Как работают японские предприятия / Сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1989.

Основы предпринимательской деятельности. — М.: Финансы и статистика, 1994.

Основы экономической теории: Учебник / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: ВЛАДОС: Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1994.

Скобелева И.П. Эффективность предприятия в конкурентной экономике. — СПб.: Ливт, 1992.

Современная экономическая мысль / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1981.

Татеиси Кадаума. Вечный дух предпринимательства. — М.: Моск. бизнес. 1990.

Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. — М.: Финансы и статистика, 1992.

Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс. 1982.

Эйлон С., Голд Б., Сезан Ю. Система показателей эффективности производства (прикладной анализ) / Пер. с англ. — М.: Экономика, 1980.

Экономика и бизнес. — М.: МГТУ, 1993.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Книга известного американского специалиста по вопросам управления промышленными корпорациями И.Ансоффа «Стратегическое управление» посвящена современной модификации корпоративного (фирменного) планирования. Суть комплексных систем стратегического управления состоит в том, что на фирмах, с одной стороны, существует четко выделенное и организованное, так называемое формальное (воплощаемое в специальных документах), стратегическое планирование, с другой стороны, структура управления корпорацией, системы и механизмы взаимодействия ее отдельных звеньев построены так, чтобы обеспечить выработку долгосрочной стратегии для победы в конкуренции и создать

основу для превращения этой стратегии в текущие производственно-хозяйственные планы, подлежащие реализации на практике.

В работе Р.Акоффа «Планирование будущего корпорации» в качестве ключевой использована идея изменения в социально-экономическом окружении фирмы и в ней самой. Вся проблематика планирования и управления анализируется в аспекте проектирования, оценки, отбора и реализации изменений.

Работа Г.Берла «Создать свою фирму» посвящена малому бизнесу. В ней много практических советов человеку, решившему организовать собственное дело, получить специальные управленческие знания, понять особенности управления небольшим предприятием. Автор популярно объясняет, что такое бизнес-план и почему он нужен любому предприятию, описывает существующие в США организационные формы предприятий.

В книге М.В.Грачева «Суперкадры. Управление персоналом в международной корпорации» на примере международной корпорации 3М показаны стратегия управления «человеческими ресурсами», методы найма, расстановки, повышения квалификации, высвобождения кадров, принципы и формы организации и стимулирования труда, пути формирования атмосферы предприимчивости и новаторства.

В «Учебнике по основам экономической теории» под редакцией В.Д.Камаева в гл. «Фирма как экономический агент» (с. 133—163) рассмотрены проблемы роли бизнес-плана в создании фирмы, заработной платы и трудовых отношений в повседневной работе фирмы.

Работы «Система показателей эффективности производства» (прикладной анализ) С. Эйлона и других и «Эффективность предприятия в конкурентной экономике» И.П.Скобелевой посвящены одной и той же проблеме: оценке эффективности производства. В них сделана попытка разработать систему взаимосвязанных показателей эффективности, которая охватывала бы все производство — от отдельных его процессов, цехов, до завода, комбината и фирмы в целом. Авторы попытались объединить в систему равенств и тождеств физические показатели, характеризующие эффективность отдельных процессов, и стоимостные показатели, характеризующие как производственную эффективность в рамках цехов и заводов, так и финансовую эффективность (прибыльность) всей фирмы. Работа С.Эйлона и других основана на скрупулезном изучении функционирования фирм Великобритании, а работа И.П.Скобелевой приближена к условиям деятельности предприятий в смешанной экономике, становление которой происходит в Российской Федерации.

В сборнике «Современная экономическая мысль» интересна, с точки зрения теории фирмы, гл. «Фирмы и рынки» О.Уильямсона, где анализируются разные модели природы фирмы в бихевиористских, институциональных теориях, теории трансакционных издержек.

В книге Д.Хаймана «Современная микроэкономика: анализ и применение» рассмотрены проблема поведения предпринимательской фирмы при совершенной конструкции, социальные функции фирмы, ее внутренняя организация (вертикально и горизонтально интегрированные фирмы). Исходя из несколько упрощенного представления, что единственной целью фирмы является получение максимальной прибыли, рассмотрено поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Дано представление о месте фирмы в отрасли.

Статьи по проблемам фирмы периодически публикуются в «Вестнике Санкт-Петербургского университета». Сер. 5 «Экономика» (см. вып. 3, 4 за 1992 г., вып. 1 за 1995 г.), журнале «Вопросы экономики» и других специализированных экономических изданиях.

Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 12. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

§ 1. Система национальных счетов: понятие, история возникновения и развития, задачи

Термины «система национальных счетов» и «система национального счетоводства» (в более сокращенном варианте — соответственно национальные счета и национальное счетоводство) — синонимы, хотя первый в настоящее время наиболее часто употребляется в русско-язычной профессионально-статистической, экономической и общественно-политической литературе. Система национальных счетов (СНС) — это система взаимоувязанных макроэкономических показателей, классификаций и группировок, характеризующих все основные экономические процессы, условия, процесс и результаты воспроизводства экономики, ориентированной на рыночные отношения. СНС представляет собой систему упорядочения информации о макроэкономических процессах, в этом смысле она является национальным учетом в рамках страны в целом (в указанном аспекте термин «национальное счетоводство» более адекватен). Теоретической основой рассматриваемой системы показателей, или системы учета, являются современные концепции, категории и понятия, объясняющие механизм функционирования рыночной экономики, поэтому СНС называют также макростатистической моделью рыночной экономики.

СНС возникла в ряде развитых стран в конце 30-х годов XX столетия, а как системная работа в рамках официальной статистики — после окончания Второй мировой войны (прежде всего, в Англии, США, Франции, Германии, скандинавских стран). Построение СНС — результат объединения двух направлений в макроэкономических расчетах — статистики национального дохода и исследований экономического цикла в связке с моделированием механизма регулирования рыночной экономики. Первое на-

правление связано с именами таких крупных экономистов-статистиков, как К.Кларк, С.Кузнец, А.Маршалл. Второе — с полным основанием ассоциируется прежде всего с Дж.М.Кейнсом — одним из крупнейших экономистов XX в. Кстати, по мнению ряда специалистов в области макроэкономического анализа, Кейнс является «теоретическим отцом» национального счетоводства (в широком смысле слова).

Большой вклад в непосредственную работу СНС и ее дальнейшее развитие внесли Р.Стоун (один из талантливых учеников Кейнса), Дж.Хикс, П.Хилл, лауреаты Нобелевской премии Я.Тинберген, Р.Фриш, В.Леонтьев (создатель разновидности балансовых построений — метода «затраты—выпуск», в отечественной литературе названного межотраслевым балансом). В настоящее время межотраслевой баланс рассматривается как составная часть СНС.

В течение многих лет вопросами разработки унифицированных схем СНС и ее внедрения в национальную практику стран активно занимаются международные экономические организации. Международные стандарты по СНС и прежде всего СНС ООН (первая версия — 1952—1953 гг., вторая — 1968 г., третья — 1993 г.) — основа стандартизации международной статистики и национальной макроэкономической статистики, международных сопоставлений сводных экономических показателей.

В странах с рыночной экономикой СНС широко используется правительством и территориальными органами власти в анализе и при принятии политических и хозяйственных решений. Все основные аспекты экономической и социальной политики государства находят отражение в показателях СНС (экономический рост, институциональная и отраслевая структуры экономики, благосостояние населения и качество жизни, инфляция, проблемы бюджетного дефицита и государственного долга, повышения внешнеэкономических связей и др.).

Данные СНС полезны компаниям, особенно крупному бизнесу, для оценки конъюнктуры и выработки стратегии и тактики в собственной хозяйственной политике.

СНС как метод исследования и информационная база расчетов необходима научно-исследовательским организациям, центрам и высшей школе в их аналитической и методологической работе, для выработки рекомендаций правительственным органам, обучения молодежи конкретным приемам анализа в условиях рыночной экономики. Наконец, в данных СНС заинтересованы международные организации и национальные органы, отвечающие за международное сотрудничество, чтобы опреде-

лить взносы (квоты) страны на финансирование деятельности указанных структур и для координации внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности.

В отечественной статистике СНС (как адаптированная к национальным условиям СНС ООН) стала разрабатываться с начала 90-х годов и в настоящее время практически вытеснила разрабатывающуюся в течение многих десятилетий систему учета на макроуровне, которая называлась балансом народного хозяйства (БНХ). СНС и БНХ по отношению друг к другу представляют альтернативные системы балансовых построений и национального учета: СНС выступает в качестве макростатистической модели рыночной экономики; БНХ — система макроэкономических показателей, предназначавшаяся для отображения механизма функционирования централизованно планируемой экономики. Справедливости ради, обратим внимание на то, что БНХ стал первой в мировой статистике системой макроэкономических расчетов. А первый баланс народного хозяйства был составлен в СССР за 1923—1924 хозяйственный год. Он включал таблицу, послужившую прообразом межотраслевых балансов, разработанных впоследствии, как указывалось, бывшим нашим соотечественником В.Леонтьевым.

§ 2. Принципиальные различия между системой национальных счетов и балансом народного хозяйства

Принципиальные различия между СНС и БНХ обусловлены прежде всего неодинаковым толкованием сферы экономической деятельности, воспроизводства экономики, ее структуры, процессов формирования стоимости, распределения и перераспределения доходов.

В СНС сфера производства интерпретируется как деятельность по производству экономического блага. В этом смысле все отрасли экономики взаимозависимы и одновременно равноправны. Они создают продукт, принимающий натурально-вещественную форму, либо функционирующий в виде услуги. Разница между отраслями носит скорее технологический характер. В отличие от СНС в БНХ изначально признается неравноправие отраслей экономики. Общественное производство отождествляется с материальным производством (концепция А.Смита и К.Маркса); так называемая непроизводственная сфера деятельности (просвеще-

ние, здравоохранение, услуги культурно-бытового характера, наука, управление и др.) не является производящей, а только потребляющей то, что создано в материальном производстве (например, в сельском хозяйстве, промышленности, строительстве), включающем также сферу обращения в расширительном ее толковании — транспорт, торговлю. Ограничительная концепция производства приводила к тому, что сфера услуг — порождение и неотъемлемая составляющая современной цивилизации — как бы никак не влияла на уровень экономического развития и благосостояние населения, что ошибочно.

Существенно различаются концепции, объясняющие источники происхождения стоимости. Согласно современной теории стоимости, последняя образуется за счет факторов производства — труда, капитала, земли (дискуссируются предложения о расширении числа факторов производства, к примеру, дополнительно называют предпринимательскую деятельность или деятельность государства по формированию условий функционирования рыночной экономики). Эта концепция, положенная в основу СНС, обусловила методологию построения системы показателей, характеризующих процессы в рыночной экономике. В БНХ реализовывалась другая идея — трудовая теория стоимости, ограничительный характер которой для экономики с рыночными отношениями очевиден.

В СНС центральное место в отображении хозяйственных операций вполне логично заняли показатели создания и движения стоимости, финансовых ресурсов, капитала, доходов и расходов. Тогда как в БНХ по-своему логично акцент ставился на регистрации создания и движения потребительной стоимости, так как это определялось идеологией централизованного планирования. Сначала — изучение материальных ресурсов, а характеристика стоимостного аспекта вопроизводства имела ограниченный и подчиненный характер. Это обстоятельство совершенно неприемлемо с точки зрения требований к моделированию рыночной экономики.

В архитектонике балансовых построений, макроэкономических расчетов важное место занимают группировки и классификации, являющиеся отражением понимания структуры экономики, качественных различий между единицами, осуществляющими хозяйственные операции, объектами таких операций и их видами. В этом смысле показательно, что в БНХ центральной была группировка по формам собственности, а в СНС — по секторам экономики. Для рыночной экономики важнее конституи-

рующий признак по организации производства и источникам финансирования деятельности. Таким образом, в СНС реализована идея группировки институционных единиц по секторам экономики. В принципе, если это возможно, для аналитических целей внутри сектора целесообразно выделить более детальные группы институционных единиц. Классификации, в том числе отраслевые, имеют важное значение в обеих системах учета, и они также формируют содержание системы показателей, которое весьма различно между СНС и БНХ.

Показательны различия между СНС и БНХ по форме отображения, регистрации операций. В БНХ приспособлена одна из форм первичного учета — оборотная ведомость, что наиболее удобно тогда, когда в первую очередь отображается движение материального продукта, материальных ресурсов (приход—расход). В СНС используются многие принципы бухгалтерского учета, предназначенного для характеристики движения доходов и расходов. Это система счетов с принципами корреспонденции операций, двойной записи, баланс активов и пассивов. Такая форма оказалась удобной для регистрации операций в рамках экономики в целом, ориентированных на отображение движения активов и пассивов, финансового состояния, устойчивости групп хозяйствующих субъектов, секторов и национальной экономики в целом.

Несмотря на принципиальные расхождения в концепциях и категориях, между СНС и БНХ есть много общего, так как обе системы представляют собой балансовые построения, предназначенные для комплексной характеристики воспроизводственных процессов. Именно это обстоятельство стало решающим, когда на первом этапе освоения СНС в нашей стране разрабатывались специальные «переходные ключи» от показателей БНХ.

§ 3. Общая структура системы национальных счетов

Российская система национальных счетов является адаптацией международных стандартов по национальному счетоводству, прежде всего, СНС ООН, а также используемой странами Европейского Сообщества Европейской системы интегрированных экономических счетов (ЕСИЭС), к российским условиям. Во второй половине 90-х годов XX столетия в статистике Российской Федерации завершен первый этап по внедрению СНС в практи-

ку. Предполагается, что заключительная стадия национального учета должна включать следующие блоки счетов для:

— экономики в целом (консолидированные счета);
— секторов экономики;
— отраслей экономики;
— отдельных экономических операций.

Счета — макроэкономическая информация

Счета (различают две стороны: ресурсы и использование) используются для регистрации экономических операций, осуществляемых хозяйствующими субъектами, или институционными единицами.

Институционные единицы группируются по секторам экономики (институциональным секторам). Для структуризации внутренней экономики выделяются секторы:

— нефинансовые предприятия (нефинансовые корпорации или квазикорпорации);
— финансовые учреждения (финансовые корпорации или квазикорпорации);
— правительственные учреждения (государственное управление);
— некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства;
— домашние хозяйства.

Сектор нефинансовых предприятий

В него включаются хозяйствующие субъекты корпоративного характера (или сходные с ними, но не имеющие статус корпораций, так называемые квазикорпорации), производящие товары и нефинансовые услуги с целью реализации по ценам, более или менее возмещающим издержки производства. Единицы, входящие в сектор нефинансовых предприятий, возмещают свои издержки, в первую очередь, за счет выручки от продажи товаров и услуг.

Сектор финансовых учреждений

Он охватывает банки, страховые компании, инвестиционные фонды и другие финансовые единицы, субъекты, основной функцией которых является финансовое посредничество (между теми, кто сберегает финансовые ресурсы, и теми кто инвестирует). Большинство финансовых посредников финансируют свои издержки за счет разницы между процентами, получаемыми за предоставленные финансовые ресурсы, и процентами, уплачиваемыми за привлеченные финансовые ресурсы.

Сектор правительственных учреждений (общего государственного управления) Он формируется за счет бюджетных государственных институционных единиц, главной функцией которых является перераспределение доходов и богатства и предоставление нерыночных услуг как обществу в целом, так и отдельным группам (или отдельным физическим лицам). Для институционных единиц общего государственного управления характерно бюджетное финансирование (в свою очередь, бюджет — за счет налогов), а также частично за счет доходов от собственности, которой они располагают.

Сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства Здесь рассматриваются общественные, политические, профсоюзные, религиозные организации, главная функция которых состоит в оказании нерыночных услуг участникам этих организаций (эти институционные единицы финансируются за счет взносов, пожертвований, доходов от собственности).

Сектор домашних хозяйств Он называется так в силу того, что население в СНС трактуется в качестве институционных единиц, ведущих домашнее хозяйство (т.е. деятельность потребительского характера). Кроме того, в указанный сектор включаются мелкие некорпорированные предприятия (владельцами которых выступают домашние хозяйства) — мелкие фермы, небольшие магазины, закусочные, мастерские и т.д., а также лица свободных профессий. Аргументируется данная рекомендация тем, что бюджет домашних хозяйств и мелких некорпорированных предприятий, как правило, един. Свои издержки единицы, входящие в сектор домашних хозяйств, финансируют за счет оплаты труда, доходов от собственности, перераспределительных поступлений, а также за счет выручки от реализации продукции некорпорированных предприятий, которые входят в этот сектор.

Сектор «Остальной мир» Для отражения внешнеэкономических связей и финансовых взаимоотношений с зарубежными странами предусматривается система счетов по сектору «Остальной мир»

Система счетов для экономики в целом и для секторов внутренней экономики является единой и наиболее полной. Более ограничен перечень счетов для отраслей экономики и отдельных экономических операций. По своей форме счета СНС сходны со счетами бухгалтерского учета. Большая часть сче-

тов балансируется с помощью балансового метода (посредством балансирующей позиции). Балансирующая статья становится затем исходной статьей корреспондирующего счета. Сумма записей, относящихся к ресурсной части (как правило, левой) счета, равна сумме записей, относящихся к использованию (соответственно, правой части счета).

Счета для секторов экономики подразделяются на: 1) **текущие счета** (счета производства, образования доходов, первичного распределения доходов, перераспределения доходов в денежной форме, использования располагаемого дохода в денежной форме, перераспределения доходов в натуральной форме, использования скорректированного располагаемого дохода), 2) **счета накопления** (счет операций с капиталом, финансовый счет, счет прочих изменений в активах и пассивах— за счет прочих изменений в объемах активов и пассивов и за счет переоценки активов и пассивов) и 3) **балансы активов и пассивов** на начало и конец периода.

Рассмотрим схему согласования счетов (корреспонденцию записей и балансировки) на примере первых трех текущих счетов:

Счет производства		**Счет образования доходов**	
Ресурсы	Использование	Ресурсы	Использование
1. Выпуск	2. Промежуточное потребление **3. Валовая добавленная стоимость (1 — 2)**	1. Валовая добавленная стоимость	2. Оплата труда 3. Прочие налоги на производство **4. Валовая прибыль/валовой смешанный доход (1 — 2 — 3)**

Счет первичного распределения доходов

Ресурсы	Использование
1. Валовая прибыль/валовой смешанный доход 2. Доходы от собственности, полученные 3. Налоги на производство и импорт 4. Оплата труда	5 Доходы от собственности, выплаченные **6. Сальдо первичных доходов (1 + + 2 + 3 + 4 — 5)**

Начальная точка отсчета в измерении результатов производства — выпуск, более точно, валовой выпуск товаров и услуг, т.е. суммарная стоимость всех произведенных товаров и услуг. В счете производства он показывается в ресурсной, правой части счета. Если из выпуска вычесть промежуточное потребление (затраты хозяйствующих субъектов на приобретение материальных ресурсов, без инвестиционных, и оплату услуг, необходимых для текущей деятельности), то получаем показатель валовой добавленной стоимости. Это сальдирующий показатель (в схеме наименование сальдирующего показателя выделено шрифтом). Валовая добавленная стоимость переносится в корреспондирующий счет — счет образования доходов, в ресурсную часть.

Назначение счета образования доходов — показать распределения валовой добавленной стоимости на ее составляющие. Посредством вычета из добавленной стоимости оплаты труда и прочих налогов на производство (налоги на факторы производства — труд, капитал, земля) определяется валовая прибыль (валовой смешанный доход). Если величину валовой прибыли или валового смешанного дохода (дохода некорпорированных предприятий, включаемых в сектор домашних хозяйств) уменьшить на размеры амортизации, то в наименовании показателя прилагательное «валовой» меняется на «чистый». Например, «чистая прибыль», «чистый смешанный доход».

Валовая прибыль или валовой смешанный доход — сальдирующий показатель в счете образования доходов, а в корреспондирующем счете первичного распределения доходов — ресурсоформирующий показатель (следовательно, в правой его части). Другими показателями ресурсной части счета являются доходы от собственности (полученные), налоги на производство и импорт (налоги на продукты, включая импортную продукцию, и прочие налоги на производство — налоги на факторы производства), оплата труда. Сальдирующий показатель является сальдо первичных доходов и рассчитывается путем вычитания их из суммы ресурсных показателей выплаченных доходов от собственности.

Таким образом, в первых трех счетах регистрируются (в обобщенном виде) операции, характеризующие процесс производства продукта, образование и первичное распределение доходов. Далее, текущие счета отражают процессы перераспределения доходов и использования располагаемого дохода (т.е. использования дохода, остающегося после перераспределительных операций). Через сальдирующий показатель счета использования располагаемого дохода текущие счета согласуются со счетами на-

копления, а последние — с балансом активов и пассивов. Содержательную сторону увязки и согласования показателей друг с другом рассмотрим дальше в ходе изложения методологии построения СНС как системы взаимоувязанных показателей.

§ 4. СНС как система взаимоувязанных показателей

Современную СНС часто называют системой взаимосвязанных блоков информации, все вместе дающих общую картину экономической жизни страны. В центре системы находится блок данных о наиболее важных макроэкономических показателях, таких как: валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход и наиболее важные их компоненты. Исторически этот блок возник путем интеграции расчетов ВВП и национального дохода тремя методами — производственным, распределительным и методом конечного использования.

Валовой внутренний продукт

Валовой внутренний продукт — один из важнейших показателей СНС, характеризующий конечный результат производственной деятельности экономических единиц — резидентов и широко используемый в макроэкономическом анализе и международных сопоставлениях. Во-первых, ВВП — это **стоимость** произведенных **конечных товаров и услуг,** поэтому стоимость промежуточных товаров и услуг не входит в ВВП, ибо в противном случае показатель содержал ты повторный счет (стоимость сырья, например, повторно бы считалась в цене готовой продукции, для производства которой это сырье использовалось) и не удовлетворял бы требованиям охарактеризовать конечный экономический результат в стране, регионе за рассматриваемый период времени.

Во-вторых, ВВП — это **внутренний** продукт, потому что он произведен «резидентами». К «резидентам» относятся все хозяйствующие субъекты (предприятия и население) независимо с их национальной принадлежности и гражданства, имеющие цен экономического интереса на экономической территории данн страны, в пределах которой лица, товары и деньги могут свобо но перемещаться.

Наконец, ВВП исчислен до вычета потребления основного капитала (**валовой** внутренний продукт, после вычета — чистый внутренний продукт). Потребление основного капитала представляет собой уменьшение стоимости основного капитала в течение

отчетного периода в результате его физического и морального износа и случайных несущественных повреждений. Определение потребления основного капитала в соответствии с принципами СНС должно производиться на основе математических моделей с использованием динамических рядов по основному капиталу в разрезе отдельных его видов. Из-за низкого качества исходной информации эта задача трудно выполнима, поэтому в российской статистической практике вместо потребления основного капитала применяют не эквивалентный ему показатель «амортизация основных фондов» (за рассматриваемый период времени). Стоит отметить, что в случае периодических переоценок основных фондов целесообразность использования данных об амортизации, приводимых в бухгалтерском учете, повышается.

Производственный метод исчисления ВВП сводится к определению валовой добавленной стоимости по всем отраслям экономики (как разницы между валовым выпуском и промежуточным потреблением) и добавлением налогов за вычетом субсидий на продукты и услуги, включая импортные.

Современная отраслевая классификация, используемая в российской статистике, в частности, для макроэкономических расчетов, хотя и приближена к международным стандартам, является модернизацией еще дореформенного общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (сейчас — общероссийский) (ОКОНХ). В аналитических целях и для обеспечения определенного согласования с ретроспективными динамическими рядами статистических показателей в модернизированной классификации отдельно представлены отрасли материального производства (промышленность, сельское хозяйство, строительство и др.) и отрасли сферы нематериальных услуг (жилищное хозяйство, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение и пр.).

Выпуск (валовой выпуск) включает рыночный выпуск и нерыночный выпуск. Рыночный выпуск в СНС оценивается в так называемых основных ценах (выпуск в ценах производителей МИНУС налоги на продукты и услуги, включенные в цену производителя ПЛЮС субсидии на продукты и услуги). Нерыночный выпуск — по издержкам производства, включая амортизационные отчисления (списания). В соответствии с принятой в СНС трактовкой границ производственной деятельности выпуск включает:

— товары и услуги, поставленные другим единицам, не являющимся их производителями;

— товары, произведенные для собственного конечного потребления или накопления, включая ту продукцию, которая поступает в запасы материальных оборотных средств у производителя;

— некоторые услуги, производимые для собственного конечного потребления, а именно услуги по проживанию в собственном жилище и домашние услуги, оказываемые оплачиваемой домашней прислугой.

Производство товаров и услуг «теневой экономикой», в принципе, должно включаться в сферу производства. Оно охватывает следующую деятельность:

1) производство и реализация товаров и услуг, запрещенные законом (например, производство и распространение наркотиков);

2) производство и реализация товаров и услуг единицами, не имеющими право осуществлять данный вид деятельности, например, услуги, оказываемые частными врачами, не имеющими лицензии;

3) не запрещаемое законом производство и реализация товаров и услуг, намеренно скрываемые от государственных органов с целью утаивания доходов.

Методология исчисления показателей выпуска (в особенности) и промежуточного потребления зависит от отраслевой особенности, характера деятельности. Например, в отраслях, где непосредственно производятся материальные блага, выпуск (валовой выпуск) есть стоимость материальных благ, являющихся результатом производственной деятельности единиц — резидентов за рассматриваемый период. В сфере обращения, в частности, в торговле, выпуск измеряется величиной реализованного наложения (торговой наценки), представляющей собой разницу между стоимостью реализованных товаров в продажных и покупных ценах, за вычетом налога на добавленную стоимость (НДС).

Промежуточное потребление представляет собой затраты хозяйствующих субъектов на приобретение материальных ресурсов (без инвестиционных) и услуг (транспортных, юридических, финансовых и т.д.) **для текущих производственных целей.**

Если из суммарного выпуска (всех отраслей экономики) вычесть общий размер промежуточного потребления, то получаем показатель валовой добавленной стоимости для экономики в целом. Так как этот показатель определяется в основных ценах, то для измерения валового внутреннего продукта в ценах конечного использования (в ценах конечного покупателя, в рыночных ценах) к величине валовой добавленной стоимости добавляются налоги на продукты и услуги за вычетом субсидий также на продукты и услуги (включая импортные). Разница между ценами на экспорт-

ную и импортную продукцию на внутреннем и внешнем рынке, вносимая в государственный бюджет **государственными** внешнеторговыми организациями, рассматривается в СНС как чистый налог на импорт и также входит в цену конечного использования.

При определении распределительным методом ВВП включает следующие виды первичных доходов, распределенных производственными единицами-резидентами: оплату труда наемных работников, чистые налоги на производство и импорт (налоги на производство и импорт минус субсидии на производство и импорт), валовую прибыль и валовые смешанные доходы.

Оплата труда

Оплата труда наемных работников представляет собой вознаграждение в денежной и натуральной форме, **которое должно быть выплачено** работодателем наемному работнику за работу, выполненную за отчетный период. Она складывается из двух компонентов:

а) заработная плата;

б) отчисления работодателей на социальное страхование.

Заработная плата охватывает все виды заработков, включая различные премии, надбавки, начисленные в денежной или натуральной формах независимо от источника финансирования, т.е. за счет себестоимости и прибыли, а также денежные суммы, начисленные работникам в соответствии с законодательством за непроработанное время (ежегодный отпуск, праздничные дни и т.п.). Заработная плата учитывается до вычета налогов и других удержаний, взимаемых с наемных работников.

Отчисления на социальное страхование производятся работодателями, чтобы обеспечить наемным работникам в будущем право на получение социальных пособий. Различают фактические (платежи, производимые работодателями третьей стороне, т.е. в организации социального страхования населения) и условно исчисленные отчисления на социальное страхование (эквивалент социальным пособиям — выплаты предприятий **непосредственно** их работникам, бывшим работникам или их иждивенцам, имеющим на это право, за счет своих средств).

Налоги на производство и импорт

Это обязательные безвозмездные невозвратные платежи, взимаемые органами государственного управления с производящих единиц в связи с производством и импортом товаров и услуг или использованием факторов производства. К первому виду указанных налогов относятся НДС, акцизы, налоги на продажи, налог с оборота, налоги на отдельные виды услуг, прибыли фискальных монополий, налоги на импорт, экс-

порт, таможенные пошлины. Ко второму — налоги на землю, средства производства или рабочую силу.

Субсидии на производство и импорт — Это текущие безвозмездные невозвратные платежи, которые государство осуществляет предприятиям в связи с производством, продажей или импортом товаров и услуг или использованием факторов производства для проведения определенной экономической и социальной политики. К ним, в частности, относятся регулярные возмещения предприятия из государственного бюджета постоянных убытков, возникающих в результате того, что продажная цена на производимую ими продукцию устанавливается ниже средних издержек производства или выплачиваемые предприятиям в связи с применением труда особого контингента лиц (подростков, инвалидов).

Методом конечного использования ВВП определяется как сумма следующих компонентов: конечное потребление товаров и услуг, валовое накопление, сальдо экспорта-импорта товаров и услуг.

Конечное потребление товаров и услуг — Оно охватывает расходы домашних хозяйств — резидентов на потребительские товары и услуги, а также расходы органов государственного управления (бюджетных организаций) и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, на товары и услуги для индивидуального и коллективного потребления.

Валовое накопление — Оно представляет собой чистое приобретение (приобретение за вычетом выбытия) резидентными единицами товаров и услуг, произведенных в текущем периоде, но не потребленных в нем. **Валовое накопление включает: валовое накопление основного капитала (основных фондов), изменение запасов материальных оборотных средств, чистое приобретение ценностей** (предметы, приобретаемые для сохранения стоимости, — драгоценные металлы и камни, кроме монетарного золота, а также золота и камней, предназначенных для промышленного использования; ювелирные изделия; антиквариат; коллекции и т.д.).

Сальдо экспорта и импорта товаров и услуг — Оно охватывает экспортно-импортные операции данной страны со всеми странами. Экспорт и импорт товаров представляют собой стоимость вывезенных из страны или ввезенных в страну (пересекающих государственную границу) товаров. Стоимостная оценка объема экспорта и импорта в целом по стране для макроэкономических расчетов в

рамках СНС определяется в ценах ФОБ (для экспорта и импорта) или франко-граница страны экспортера. Кроме экспорта и импорта товаров, учитываемого статистикой внешнеэкономической деятельности, экспорт и импорт товаров в СНС включает товары, поставляемые в порядке оказания безвозмездной (гуманитарной) помощи и в качестве дара, товары неорганизованной торговли, посылки, имущество мигрантов.

Экспорт и импорт услуг охватывают транспортные услуги, туризм, коммуникационные услуги, строительные, страховые, финансовые, компьютерные и информационные услуги, рекламу, бухгалтерский учет, управленческое консультирование и другие виды услуг.

Полученные при исчислении ВВП тремя методами данные применяются для анализа важнейших структурных и воспроизводственных пропорций, степени интегрированности национальной экономики в систему мирохозяйственных отношений.

Вместе с тем, не менее, а в ряде случаев более важные аспекты функционирования механизма рыночной экономики получили количественное измерение после подключения к центральному блоку СНС следующих блоков экономической информации:

— об активах и пассивах секторов экономики и национальном богатстве;

— о движении финансовых ресурсов, т.е. об операциях с финансовыми инструментами;

— о доходах и расходах органов государственного управления, координированных с данными о государственном бюджете;

— о внешнеэкономических связях, согласованных с платежным балансом;

— о межотраслевых связях (межотраслевой баланс, ставший составной частью СНС).

СНС это взаимоувязанная система показателей, в значительной мере приспособленная для отображения движения стоимости, доходов и расходов, характеристики финансового положения страны, секторов экономики, групп хозяйствующих субъектов. Покажем это на примере схемы взаимосвязи между некоторыми основными показателями СНС:

1. ВВП в ценах конечного использования (конечного покупателя)
2. Потребление основного капитала
3. Чистый внутренний продукт в ценах конечного использования (1 — 2)
4. Сальдо первичных доходов, полученных из-за границы
5. Валовой национальный доход (1 + 4)
6. Сальдо текущих трансфертов, полученных из-за границы

7. Валовой национальный располагаемый доход (5 + 6)
8. Национальное конечное потребление
9. Национальное сбережение (7 — 8)
10. Сальдо капитальных трансфертов, полученных из-за границы
11. Общие источники финансирования инвестиций (9 + 10)
12. Валовое накопление как элемент использования ВВП
13. Затраты на приобретение земли, природных ископаемых, непроизведенных нематериальных активов (за вычетом продажи)
14. Чистое кредитование / чистое заимствование (11 — 12 — 13)

В схеме исходный показатель — ВВП, а заключительный — «Чистое кредитование/чистое заимствование». Для экономики в целом последний показатель равен разнице между общей величиной источников финансирования инвестиций — п. 11 (национальное сбережение плюс сальдо капитальных трансфертов, т.е. сальдо безвозмездных поступлений капитального характера из других стран) и перечисленными выше компонентами инвестиций. Для экономики в целом, чистое кредитование — это показатель ресурсов, которые предоставлены другим странам, чистое кредитование может быть представлено как превышение финансовых активов, приобретенных «резидентами» данной страны, над суммой финансовых обязательств, принятых «резидентами» данной страны. Чистое заимствование (для экономики в целом) — это размер ресурсов, полученных на возмездной основе «резидентами» данной страны из-за границы (в случае превышения расходов на инвестиционные программы источников финансирования инвестиций).

Кроме консолидированных и секторных счетов (включая счета «Остального мира» — для отображения финансово-экономических связей с зарубежным миром), в СНС предусмотрена группа счетов для наиболее важных экономических операций, среди которых важное место занимает и счет товаров и услуг (его схема приведена ниже).

Счет товаров и услуг

Ресурсы	Использование
1. Валовой выпуск товаров и услуг 2. Импорт товаров и услуг 3. Чистые налоги на продукты	4. Промежуточное потребление 5. Конечное потребление 6. Валовое накопление 7. Экспорт товаров и услуг
Итого ресурсов	Всего использовано ресурсов

Счет товаров и услуг входит в группу балансов ресурсов и использования (для такого рода балансовых построений ресурсы отображаются слева, использование ресурсов — справа). Эта группа завершается межотраслевым балансом (таблицей «затраты—выпуск»). Первый в России межотраслевой баланс по наиболее полной программе и в концепции СНС составлен за 1995 г.

Балансы ресурсов и использования содержат всеобъемлющее и детальное описание производства и использования товаров и услуг, а также образования добавленной стоимости в процессе производства. Они служат как статистическим, так и аналитическим целям. Эти балансы обеспечивают возможность проверки сопоставимости статистических данных о потоках товаров и услуг, полученных из разных источников информации (государственная статистическая отчетность, данные несплошных наблюдений и т.д.).

Такого рода балансы служат также для расчета и увязки многих экономических показателей, содержащихся в СНС. В качестве аналитического инструмента балансы ресурсов и использования (и в первую очередь, межотраслевой баланс) используются для подробного анализа взаимосвязей в процессе производства, для изучения роли внешней торговли, ценообразования, стоимостной структуры воспроизводства, для оценки основных макроэкономических показателей в постоянных ценах. На основе межотраслевых балансов строятся макроэкономические модели для анализа и прогнозирования соотношения между промежуточным потреблением и конечным использованием продукта, влияния экспорта и импорта на национальную экономику, влияния научно-технического прогресса на технологические связи в общественном производстве, механизма влияния цен на стоимостные пропорции.

Вопросы для повторения

1. Место системы национальных счетов (СНС) в современной макроэкономической статистике.
2. Роль СНС в макроэкономическом анализе и управлении национальным хозяйством.
3. В чем состоят принципиальные различия между СНС и балансом народного хозяйства, чем они обусловлены?
4. Какова общая структура СНС?
5. Понятие «сектор экономики» и его место в СНС?
6. Каковы принципы согласования счетов в СНС (на примере счетов производства, образования доходов и первичного распределения доходов?

7. СНС как система взаимоувязанных показателей.

8. Методы расчета валового внутреннего продукта (ВВП) и значение их в статистике и анализе.

9. Как осуществляется переход от показателя ВВП к показателю «чистое кредитование/чистое заимствование»?

10. Место счета товаров и услуг в СНС и роль межотраслевого баланса в статистике и анализе.

Примерный план лекции

1. Понятие, задачи и история возникновения СНС и ее развитие.
2. Принципиальные различия между СНС и балансом народного хозяйства.
3. Методы исчисления ВВП — центрального показателя ВВП.
4. СНС — как система взаимосвязанных сводных показателей.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. СНС — макростатистическая модель рыночной экономики.
2. Классификация и группировка хозяйствующих субъектов и экономических операций, применяемых при построении СНС.
3. Роль и назначение производственных, распределительных методов. Метод конечного использования в расчетах ВВП.
4. Направления макроэкономического анализа данных СНС, ее отдельных блоков и разделов.

ЛИТЕРАТУРА

Иванов Ю.Н. К выходу в свет новой СНС ООН // Вопросы экономики. 1994. № 5.

Иванов Ю.Н., Хоменко Т.А. Применение СНС в странах с переходной экономикой // Вопросы статистики. 1995. № 1.

Иванов Ю.Н. К вопросу о методологии исчисления продукции финансовых учреждений в СНС // Вопросы статистики. 1996. № 10.

Методологические положения по статистике. Выпуск первый. Госкомстат России. — М.: «Логос», 1996. Раздел 7.

Национальные счета для бывшего СССР: источники, методы, расчеты. Совместное издание ОЭСР и Статистического комитета СНГ. — М., 1994.

Пономаренко А.Н. Учет услуг в национальных счетах // Вестник статистики. 1993. № 4.

Пономаренко А.Н. Подходы к определению параметров «теневой экономики» // Вопросы статистики. 1997. № 1.

Рябушкин Б.Т. Некоторые проблемы освоения системы национальных счетов в странах с переходной экономикой // Вопросы статистики. 1995. № 11.

Рекомендации Межгосударственного статистического комитета СНГ по составлению ключевых счетов. — М., 1995.

Рябушкин Б.Т. Некоторые аспекты эволюции макроэкономической статистики в странах с переходной экономикой. Финансы. Учет. Аудит // Беларусь. 1996. № 10.

Российская Федерация: Доклад о национальных счетах. Всемирный банк (Департамент III-Регион Европы и Центральной Азии) и Правительство Российской Федерации (Государственный комитет по статистике).

Статистика: национальные счета, показатели и методы анализа. Справочное пособие / Под общей редакцией И.Е.Теслюка. — Минск: БГЭУ, 1995.

Харрисон Э. Система национальных счетов — инструмент интеграции экономической статистики // Информационный бюллетень Статкомитета СНГ. 1993. № 4(7).

Фон дер Липпе П. Экономическая статистика. Статистические очерки (Том 1) Европейского центра повышения квалификации. — Издатель: Федеральное статистическое управление Германии, 1995. Разделы III и IV.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Для первоначального ознакомления с системой национальных счетов (СНС), или национальным счетоводством, с начала 90-х годов внедряемым в отечественную практику статистики и учета, рекомендуем две работы — Б.Т.Рябушкина, Т.А.Хоменко и М.М.Новикова.

В этих работах в популярной форме освещены теоретические основы и основные методические принципы современного национального счетоводства, кроме того, в первой указанной работе приводятся основные отличия СНС от баланса народного хозяйства, применявшегося многие десятилетия до распада СССР.

Более масштабное и развернутое изложение методологии национального счетоводства дается в специализированном учебном пособии под редакцией Ю.Н.Иванова. В нем также излагается ряд мало освещавшихся в отечественной литературе вопросов, таких как концепция дохода Дж.Хинса и ее применение в новой СНС, согласование платежного баланса с СНС. Отдельный раздел учебного пособия содержит задачи и упражнения по теме «Система национальных счетов».

Методология анализа на основе СНС — предмет рассмотрения в статье активной участницы разработки новейшей версии СНС ООН Энн Харрисон и в справочном издании.

Тем, кто желает ознакомиться с международными стандартами в области национального счетоводства, можно порекомендовать статью Ю.Н.Иванова и сам оригинал — фундаментальное издание ООН. О том, как работы по построению СНС обеспечиваются методологически, информационно и организационно в развитых странах (на примере ФРГ) можно прочитать в учебнике известного немецкого экономиста-статистика П.Липпе.

Методологические и информационные аспекты составления СНС в России излагаются в совместном документе Всемирного банка и Правительства РФ, в методологических материалах Госкомстата РФ.

Методологические принципы разработки отдельных фрагментов СНС в странах СНГ содержатся в комплексном материале, в работе, выполненной совместно ОЭСР и Статкомитетом СНГ.

Отдельные проблемы освоения СНС в странах с переходной экономикой освещены в статьях Ю.Н.Иванова, А.Н.Пономаренко, Б.Т.Рябушкина, Т. А.Хоменко, в методическом материале, посвященном вопросам построения межотраслевого баланса в методологии СНС.

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 рассогласования 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 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 рассматривает частичное равновесие как равновесие по каждому отдельному товару. Совокупность этих равновесий и представляет собой общее равновесие.

Обеспечению равновесия способствует и то, что потребители, если они действуют рационально с 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 этой трактовкой можно согласиться. По Л.Вальрасу, равновесие достигается методом итераций (вспомним, например, выкрикивание 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).

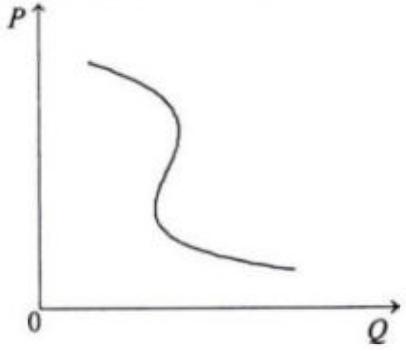


Рис. 13.1. График катастрофического изменения цены на помидоры на рынке в средней полосе России

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 теорий 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 сохраниться 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 значительное развитие социальной функции государства. Оно получило возможность, впрочем для этого имелась и необходимость, компен-

сировать 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, среди которых особая роль принадлежит Дону Патинкину. Последний ввел в систему Вальраса реальные классовые остатки.

§ 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 максимизиро-

вано, но и оптимизировано. Если представить себе точку, находящуюся выше кривой 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 (с некоторым лагом) 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 предлагаемых 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.Корнаи, 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.

---

[1] *Корнаи Я.* Дефицит. М., 1990. С. 153.

Равновесие, таким образом, выступает лишь как особый, «идеальный» случай нормального состояния, для которого характерна 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 схемы[2].

---

[1] *Богачев В.Н.* Прибыль?!. О рыночной экономике и эффективности капитала. М., 1992. 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 исследования. 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»[1].

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 позволила 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 спро-

[1] *Аллен Р.* Математическая экономика. М., 1963.

са и совокупного предложения с учетом факторов, их определяющих.

Совокупный спрос обычно представляется как агрегированный денежный спрос на элементы реального валового национального продукта (ВНП) при соответствующем уровне инфляции. В соответствии с количественной теорией денег совокупный спрос AP некоторые экономисты определяют как $AD = M \times V / P$, где AP — 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 AP по своей конструкции (по определению) всегда соответствует тому или иному постоянному уровню денежного оборота $M \times V$.

В свою очередь, размеры денежного оборота всегда тесно связаны с динамикой нормы процента r 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 порождаемое данными масштабами воспроизводства изменение цен. Форма кривой совокупного предложения при этом фиксирует изменение уровня удельных издержек при производстве той или иной величины ВНП, зависит от приоритетов и «кризисных точек» экономического роста, от уровня производства, ниже которого наступает стремительный распад хозяйственной системы. Вид кривой в значительной мере обусловлен 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 народнохозяйственной сбалансированности. На рис. 13.2 заданы кривые совокупного спроса *AD* и предложения *AS* и точка *E*, фиксирующая состояние общего экономического равновесия («крест Кейнса»).

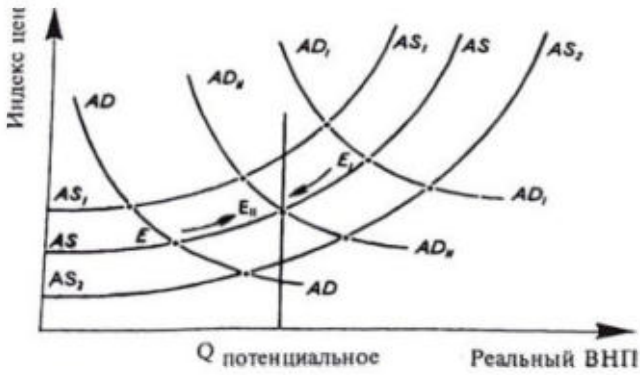


Рис. 13.2. AD—AS — анализ общего экономического равновесия

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 $Q_{\text{потенциальное}}$). 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, сложившейся 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 ВНП 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 ВНП в достаточной степени превышает обозначенный потенциал (например, находится в точке E_1 — 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_{II}. Теоретически и практически последнее достигается за счет ужесточения налогового пресса, сокращения денежной (в первую очередь кредитной) массы, существенного снижения (экономии) государственных расходов. Однако эффективно исполь-

зовать 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 тяжелом состоянии государственного бюджета существенное снижение государственных расходов — задача также трудновыполнимая. После проведения либерализации цен, в условиях 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, хотя в 1992 г. правительству Российской Федерации и удалось добиться сокращения военных расходов на 20%. Остаются налоги. Именно на них сегодня вынужденно перемещен центр тяжести при проведении экономических реформ и в решении сложнейших проблем народнохозяйственной 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 AS_I. 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 всегда 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 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 существую-

щими финансовыми институтами (институциональными инвесторами), а затем направляются на инвестиции, т.е. ситуация, когда инвестиции I равны сбережению S в условиях краткосрочного и долгосрочного периодов.

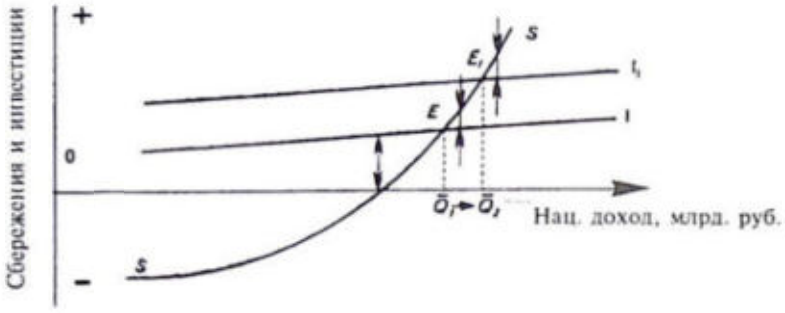


Рис. 13.3. Общее экономическое равновесие, определяемое через равенство между сбережениями и спросом на инвестиции

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, будут 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 ВНП. 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 ВНП 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 ΔF, можно выразить следующим образом:

$$\Delta Y = (1 + q + q^2 + q^3 + \ldots)\,\Delta F.$$

Поскольку $q < 1$, мы имеем бесконечную убывающую прогрессию $1 + q + q^2 + q^3 + \ldots$ Хорошо известно, что ее сумма равна $1 / 1 - q$. Отсюда

$$k + 1 / 1 - q = 1 / 1 - MPC.$$

Вместе с тем, чтобы собрать дополнительные средства для государственных расходов при существующей зависимости между размерами личного потребления и величиной ВНП, потребуется собрать дополнительные налоги. Однако увеличение налогов при прочих равных условиях будет способствовать сокращению потребления C.



Рис. 13.4. Определение состояния равновесия в зависимости от C, I, G

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 $C + I + G_1$ 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 $n = Q_1 - Q / LK$, нетрудно увидеть, что

$$n = Q_1 - Q / LK = Q_1 - Q / E_1K \cdot E_1K / LK.$$

Но $E_1K / LK = MPC$, а $Q_1 - Q / E_1K$ — 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 ВНП, 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* — анализ[1]. Он основывается на состоянии общего экономического равновесия, соответствующего как равенству инвестиций и сбережений, так и равновесию на денежном финансовом рынке.

Опишем логику построения кривой *IS*. В этом нам существенно помогут кривые, изображенные на рис. 13.5.

Начнем с графика в случае (*а*). 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 в случае (б). Здесь *DD* — график спроса на инвестиции, а A_1 и B_1 — соответствующие уровни спроса при ставках процента r_1 и r_2.

---

[1] *IS* отражает возможные варианты состояния частичного равновесия на инвестиционном рынке, *LM* — возможные варианты состояния частичного равновесия на денежном рынке.

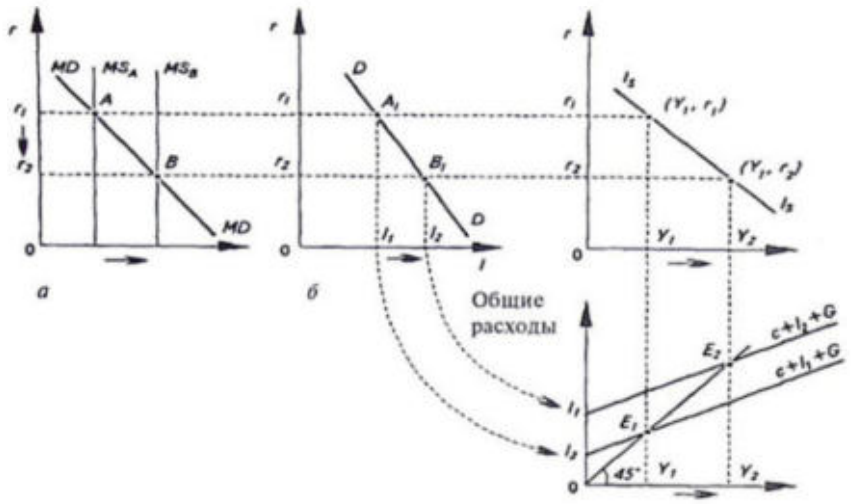


Рис. 13.5. Схема построения кривой *IS*

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 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 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_i, r_i), 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 $MD\ (Y_i)$ и $MD\ (Y_2)$. Первая из них соответствует спросу на деньги, возникающему при обслуживании хозяйственного оборота, который необходим для производства ВНП. Вторая обеспечивает хозяйственный оборот при национальном выпуске Y_2. Точки *A* и *B* соответствуют значениям равновесных процентных ставок $\bar{r}_2$ и $\bar{r}_1$.

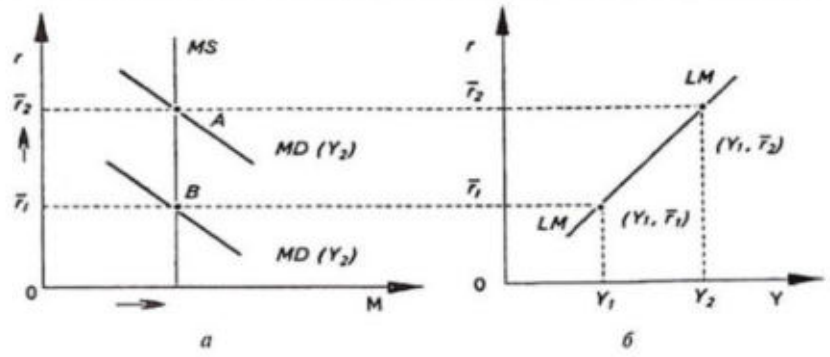


Рис. 13.6. Построение кривой LM

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. *IS—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.

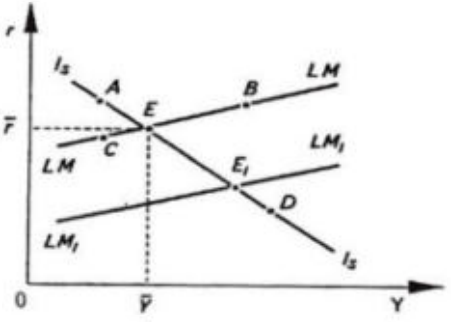


Рис. 13.7. IS—LM — анализ общего экономического равновесия

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 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 заключении остановимся на системе национальных счетов, на основе которой дает 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 этот 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.

Вопросы для повторения

1. В соответствии с критерием оптимальности Парето, нельзя улучшить положение беднейшей части населения страны, не ухудшая положения наиболее обеспеченных слоев населения. Как тогда ответить на следующие два вопроса?

   а) 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?

   б) Одним из результатов технологического прогресса является изменение полезностей товаров и услуг. Одновременно изменяются 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 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 экономия 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 моторс» уверяла население США, что то, что выгодно для нее, выгодно для всего населения США. Какие аргументы при этом могли быть приведены?

Примерный план лекций

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 ее 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.: Статистика, 1963.

Баумоль У. Экономическая теория и исследование операций / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1965.

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1995.

Блюмин И.Г. Критика буржуазной политической экономии: В 2-х т.— М.: Соцэкгиз, 1962. Т. 1.

Богачев В.Н. Прибыль?!. О рыночной экономике и эффективности капитала. — М.: Экономика, 1992.

Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М.: Мысль, 1991.

Долан Э., Линдсей Д. Макроэкономика / Пер. с англ. — СПб.: Литера плюс, 1994.

История экономических учений / Под ред. А.Г.Худокормова. — М.: Изд-во МГУ, 1987.

Казароза К. Макроэкономика // Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма: В 2-х т. / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1976. Т. 2.

Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. — М.: ТПО «Квадрат», 1991.

Лэйард Р. Макроэкономика: Курс лекций для российских читателей / Пер. с англ. — М.: Джон Уайли энд санз, 1994.

Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25.

Мэнкью Н. Макроэкономика / Пер. с англ. — М.: Изд-во МГУ, 1994.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Пер. с англ. — М.: Мысль, 1968.

Семенов Г.В. Национальный продукт: проблемы дефицита и сбалансированности. — Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1993.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ.: Соцэкгиз, 1962.

Современная экономическая мысль / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1981.

Столерю Л. Равновесие и экономический рост / Пер. с англ. — М.: Статистика, 1974.

Учебник по основан экономической теории / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: ВЛАДОС. Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1994.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Интересной для преподавателей и наиболее подготовленных студентов будет книга М.Блауга «Экономическая мысль в ретроспективе», в которой в концентрированной форме, со значительными комментариями автора изложены взгляды практически всех известных экономистов по проблемам макроэкономического

равновесия. Наибольшее внимание привлечет сопоставление взглядов представителей различных экономических школ. Целесообразно обратить внимание на мысль М.Блауга о том, что, по сути, все изложение макроэкономики, да и в значительной степени микроэкономики подчинено проблемам достижения общего и частичного равновесия. Интересен также тезис о том, что оптимальное, наиболее эффективное функционирование и развитие каждой национальной экономики возможно лишь при обеспечении макроэкономического равновесия.

Надеемся, что читатель не пройдет мимо монографии С.В.Брагинского и Я.А.Певзнера «Политическая экономия». Изданная, к сожалению, относительно небольшим тиражом, она привлекает новизной изложения многих проблем, в том числе и вопросов общего равновесия. Авторы посвятили общему равновесию всю третью главу монографии. Но, как нам представляется, они несколько увлеклись рассмотрением взглядов Вальраса и лишь слегка коснулись теории катастроф применительно к экономике. В этой книге привлекательным для читателя явится изложение проблем оптимальности экономического развития. Для интересующихся проблемами методологии экономических исследований экономического равновесия, безусловно, покажется интересным обоснование проблемы общего равновесия, осуществленное несколько иначе, чем у М.Блауга. Авторы немало страниц своей книги отвели изложению взглядов Шумпетера. Некоторая полемика с ним, наряду с его высокой оценкой, сопоставление его взглядов со взглядами К.Маркса, несомненно, могут быть использованы в преподавании и на семинарских занятиях.

В несколько ином ракурсе преподносит теорию Л.Вальраса и В.Парето профессор Дж.Муни («История экономических учений» под редакцией А.Г.Худокормова. Ч. 2). Изложение ведется в русле неоклассической теории благосостояния. Позволим себе обратить внимание читателя на следующее высказывание Дж.Муни: «Общее рыночное равновесие достигается тогда, когда имеется система цен, при которой на любом рынке объемы проданных факторов производства и купленных товаров сбалансированы таким образом, что отсутствует малейшая тенденция к изменению установившихся цен и благодаря этому отсутствует также какая-либо тенденция к изменению установившихся объемов покупок и продаж. Чтобы исключить любое давление в сторону измерения цен, ситуация рыночного равновесия должна удовлетворять следующим трем условиям: 1) должна существовать единая цена для товаров определенного вида, идет ли речь о факторах производства или предметах потребления; 2) все рынки должны быть чистыми; это предполагает, что на любом рынке количество товаров, которое покупатели хотят приобрести, равно количеству товаров, которое продавцы хотят продать; 3) прибыль предпринимателя равна нулю; имеется в виду, что цена предметов потребления покрывает издержки производства» (с. 54). Мы специально привели столь большую цитату из Муни, чтобы показать, насколько многогранен Л.Вальрас в своих исследованиях и как его следует интерпретировать.

И наконец, обратим внимание читателя на «Учебник по основам экономической теории» под редакцией В.Д.Камаева, в дополнение к которому написано учебное пособие. Дело в том, что после выхода в свет «Учебника» прошло время и накоплен определенный опыт его использования. Сейчас можно утверждать, что математический аппарат, который использован в теме 10, излишне объемен и глубок и поэтому доступен студентам лишь тех вузов, где курс математики составляет не менее 300—400 учебных часов. Очевидно, больше внимания надо было обратить не на формализацию вопроса, а на анализ экономических процессов. Вместе с тем было бы неверным излагать проблемы макроэкономического равновесия, совсем не используя математический аппарат. Здесь, очевидно, следует провести грань между гуманитарными (исключая экономические) высшими учебными заведениями и инженерными университетами.

Глава 14. ДЕНЬГИ, КРЕДИТ, БАНКИ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА

§ 1. Сущность и функции денег. Происхождение денег

Самой ранней формой обмена одного продукта труда на другой был бартер, или непосредственный обмен одной вещи на другую, одной услуги на другую. Деньги как таковые здесь отсутствуют. При всей простоте такого обмена у бартера есть множество недостатков. Важнейший из них заключается в том, что в условиях экономики бартера необходимо найти человека, который имеет то, что вам необходимо, и хочет то, что у вас есть. Кроме того, совпадение интересов должно произойти как по времени, так и по количеству и качеству товара, что требует значительных усилий, времени, затрат и зачастую невозможно.

Замена механизма бартерных сделок механизмом, использующим деньги, или переход к товарно-денежному обмену, приводит помимо всего прочего к снижению издержек обращения, что, в свою очередь, стимулирует развитие специализации и торговли.

Проиллюстрируем вышесказанное с помощью простейшей матрицы (рис. 14.1).

В матрице бартерного обмена — X_{ij} — количество товаров i, обмениваемых на товары j. Предположим, что в хозяйствах производится по n товаров. Тогда при непосредственном обмене эти-

Товар	1	2	....	...	...	n
1	1	X_{21}	$X..._1$			Xn_1
2	X_{12}	1				Xn_2
...			1			
...				1		
...					1	
n	X_1n	X_2n				1

Рис. 14.1. Матрица бартерного обмена
(по: *Fuhrmann W.* Geld und Kredit. Munchen, 1987. S. 3)

ми товарами между двумя хозяйствующими субъектами в условиях бартера будет совершено $[n\ (n - 1) : 2]$ операций. Такое количество операций объясняется следующим образом: в матрице бартерного обмена $(n \cdot n)$ полей, т.е. операций обмена. По диагонали представлен обмен аналогичных товаров друг на друга, поэтому остается реально $[n\ (n - 1)]$ операций обмена. Поскольку отношение обмена, например, товара 1 на товар 2 соответствует отношению обмена товара 2 на товар 1 $(X_{12} = 1 : X_{21})$, т.е. матрица симметрична, то количество реальных операций обмена будет $[n\ (n - 1) : 2]$.

Если же существует не два, а m потенциальных партнеров для обмена, то будет совершено $m\ [n\ (n - 1) : 2]$ обменных операций и соответственно будет определено $m\ [n\ (n - 1) : 2]$ цен. Например, если есть 10 потенциальных партнеров для обмена и по 40 товаров у каждого хозяйствующего субъекта, то при полном обмене этими товарами будет совершено 7800 обменных операций $(10 \cdot 40\ (40 - 1) : 2$.

При товарно-денежном обмене каждый партнер по обмену устанавливает свои цены только по отношению к одному товару, который и используется в качестве денег. Таким образом, используется единая шкала измерения, при котором каждому хозяйствующему субъекту нужно установить только $m\ (n - 1)$ цен, т.е. в нашем примере — $10\ (40 - 1) = 390$. В нашем примере наглядно показано, что бартерный обмен по сравнению с товарно-денежным требует установления дополнительных 7410 цен, что требует и дополнительных затрат времени для сравнения товаров друг с другом в целях принятия и реализации определенного рационального решения. И все же сам факт, что товарно-денежный обмен эффективнее бартерного, еще не объясняет того, что заставило людей из всего товарного мира выделить особый товар, который назвали деньгами.

Бартер, как известно, не является отличительной чертой только далекого прошлого. Он не исчезает и в современных условиях. Бартерные сделки являются неотъемлемыми спутниками галопирующей и гиперинфляции, а также так называемой дефицитной экономики. Вспомните хотя бы период 1990—1992 гг. в России, когда потребители практически ничего не могли купить не потому, что не хватало денег, а потому, что за эти деньги никто ничего не хотел продавать, а также — характерное для этого времени широкое использование в России специфических «жидких денег».

В условиях дефицитной экономики в России этого периода была введена также альтернатива денежному обмену — исполь-

зование системы карточек или талонов, при которой товар обменивался скорее на карточки и талоны, нежели непосредственно на деньги. Целью введения карточек покупателя и талонов было ограничение спроса в условиях контролируемых государством цен. Но известно, что эта цель была достигнута лишь частично, так как талоны постепенно теряли свой особый характер и становились просто еще одним товаром (например, талоны на сигареты и водку можно было купить за деньги.)

Что же такое деньги? Четкого, признаваемого всеми экономистами определения сущности денег в общем-то нет.

В марксистской трудовой теории стоимости мы можем найти такую дефиницию: деньги — это особый, общественно-признанный товар — всеобщий эквивалент[1].

Большинство же экономистов, занимавшихся и занимающихся вопросами теории денег, выводят их сущность из выполняемых деньгами функций и констатируют, что деньгами может быть все, что признается людьми за деньги и выполняет их функции.

Функции денег

Среди современных экономистов существует несколько мнений по поводу числа и толкования функций денег, но единодушно признаются три основные: средство обращения, средство сохранения богатства (накопления), мера стоимости[2].

Выполняя функцию средства обращения, деньги выступают посредником при обмене товаров и услуг, благодаря чему преодолеваются индивидуальные, количественные, временные и пространственные границы, присущие бартеру. Кроме того, как отмечалось выше, сокращаются и издержки обращения. Эту функцию выполняют реальные деньги.

Деньги в функции меры стоимости позволяют выразить стоимость товаров (услуг) в терминах, известных каждому участнику товарообмена — в национальных денежных единицах. Денежные единицы используются как масштаб цен для соизмерения стоимости отдельных товаров и услуг, позволяя тем самым сориентироваться для принятия рациональных решений.

Средство сохранения стоимости (средство накопления) — это способность денег использовать соответствующую стоимость того, что было продано сегодня для будущей покупки. Эта функция денег является следствием их абсолютной ликвидности. Под

---

[1]См. *Маркс К.* Капитал. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23.

[2]Помимо этих функций, называют следующие: средство платежа, мировые деньги и т.д.

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 денег может привести к так называемым вмененным 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.).

Выполняя названные функции, деньги играют важнейшую роль в рыночной экономике: они опосредуют кругооборот доходов и продуктов. Представим себе этот кругооборот (рис. 14.2).



Рис. 14.2. Кругооборот товаров и доходов в рыночной экономике

По часовой стрелке в схеме кругооборота движутся товары и услуги, против часовой стрелки — деньги. Если движение денег количественно совпадает с движением товаров, то можно утверждать, что создана основа для макроэкономического равновесия в рамках национальной экономики.

Американский экономист И.Фишер сформулировал следующее уравнение обмена:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

где M — масса денег в обращении; V — скорость обращения денег (среднегодовое количество оборотов, сделанных деньгами, которые находятся в обращении и используются на покупку конечных товаров и услуг или количество раз, которое денежная единица обменивалась на товары и услуги в течение года); P — средняя цена товаров и услуг, Q — количество проданных товаров и оказанных услуг.

Иными словами, количество денег в обращении, умноженное на число их оборотов в актах купли-продажи за год, равняется объему валового национального продукта.

Уравнение обмена И.Фишера позволяет понять, почему колеблются цены и соответственно покупательная способность денег, объем реального национального продукта. Например, при постоянных V и Q изменение денежного предложения M будет прямо влиять на цены. Однако роста цен не произойдет, если увеличение денежного предложения будет происходить одновременно с расширением выпуска товаров и объема оказанных услуг в той же или большей степени.

Виды денег

Первоначально в положении денег оказывались товары, имевшие устойчивый повседневный спрос и широкое хождение именно в силу признаваемой полезности (скот, меха, табак, рыба). Следовательно, первым видом денег были товарные деньги.

Затем с неизбежностью выяснилось, что хотя деньгами могут быть разнообразные товары, но материал для денег должен отвечать следующим требованиям: 1) износостойкость, 2) портативность, 3) стабильность, 4) однородность, 5) делимость, 6) узнаваемость и др.

В связи с тем, что драгоценные металлы соответствовали этим требованиям, они и «взяли на себя» выполнение этой миссии.

В Древней Руси деньгами служили серебряные слитки. К XII в. появились серебряные платежные слитки — гривны. Затем в денежную терминологию стал входить рубль. Он появился как следствие деления серебряных платежных слитков.

Однако деньги, выполняя функцию средства обращения и средства накопления в виде платежных слитков, были слишком тяжеловесны, обладали высокой номинальной стоимостью, были неудобны для осуществления ежедневных торговых операций.

Вторая половина XIV в. характеризуется началом чеканки русской серебряной монеты как денег для всеобщего денежного обращения. Рубль из слитка превратился в счетный рубль, просуществовавший до денежной реформы Петра I (начало XVIII в.)[1]. В соответствии с этой реформой серебряная копейка была заменена на медную, был введен серебряный рубль — монета по типу европейского талера, счетная гривна стала серебряной монетой в 10 копеек, стали регулярно чеканить золотые червонцы, а с 1755 г. — империалы и полуимпериалы.

Деньги в функции средства обращения выступают мимолетным посредником в товарообмене. В связи с этим появилась и стала пробивать себе дорогу идея об удешевлении денежного материала. Так в начале XVIII в. были предложения ввести деревянный рубль. И.Т.Посошков предлагал на медной монете чеканить рублевый номинал, гарантируя оборот таких денег авторитетом государства[2].

Но самым подходящим материалом оказалась бумага. К середине XVIII в. в Европе, Северной Америке, России (с 1769 г.) появились бумажные деньги — казначейские банкноты.

Бумажные деньги являются знаками, представителями полноценных денег. Они выражают обязательство государственной власти и наделяются государством принудительным курсом. Следовательно, их возможное обесценение связано не только с ростом цен на товары и услуги, но и с возможной сменой государственной власти, подрывом доверия населения к государству.

---

[1]Проведение монетной реформы 1698—1704 гг. вывело русскую денежную истему на соответствие европейскому уровню того времени. Выпускавшимся онетам по форме были приданы современные черты с резким увеличением ачества чеканки. По содержанию же это были натуральные полноценные деньи, выполнявшиеся из золота, серебра и меди. Предубеждение населения к медным деньгам со времен Медного бунта 1662 г. было, наконец, преодолено. Набор номиналов денежных эмиссий был основан на десятичной системе. Однако, как пережиток более ранней алтынной (кратной 3) системы сохранялись выпускавшиеся до самого последнего времени трех- и пятнадцатикопеечные монеты. При Петре десятичная система только формировалась. Поэтому структура монетных выпусков отличалась сложностью и большим количеством промежуточных номиналов: копейка, деньга (0,5 копейки), полушка (0,5 деньги), полуполушка, рубль, два рубля, 2,5 рубля, 5, 10 (червонец), 20 (двойной червонец), 25 рублей и др.

[2]Посошков И.Т. (1652—1726 гг.), русский экономист, главный труд — «Книга о скудости и богатстве».

Кроме того, бумажные деньги не разменяваются на драгоценные металлы[1], не детерминируются потребностью товарооборота. Их эмиссия обусловлена в основном необходимостью финансирования государственных расходов и бюджетного дефицита. Таким образом, вполне допустима чрезмерная эмиссия бумажных денег, что также вызывает их обесценение. Поэтому бумажные деньги обычно не используются в качестве средства накопления.

Казначейские векселя под названием «ассигнации» в классическом варианте просуществовали в России до 1843 г. В СССР это были казначейские билеты достоинством в 1, 3, 5 руб.

С развитием кредитных отношений появляются кредитные деньги — бумажные знаки стоимости, возникшие на основе кредита. Различают три основных вида кредитных денег: вексель, банкнота и чек, которые в обращении выступают обязательствами, например, центрального банка. Эти обязательства, обладая силой законного платежного средства, эмитируются в двух формах — наличных денег и денег на счетах коммерческих банков и других учреждений в центральном банке.

Исторически первым видом кредитных денег был вексель. Вексель — безусловное обязательство выплатить определенную сумму в установленный срок. Вексель дает его владельцу (векселедержателю) бесспорное право по наступлении срока требовать от должника (векселедателя) или акцептанта уплаты указанной суммы. По сравнению с другими долговыми обязательствами вексель имеет следующие особенности:

— абстрактность, поскольку в нем не объясняются конкретные причины появления долгового обязательства;

— бесспорность, т.е. обязательство должника произвести платеж независимо от условий возникновения долга. Правовые особенности векселя и его оформление строго определяются национальным законодательством;

— обращаемость, позволяющая использовать вексель как средство обращения наличных денег. В связи с этим вексель получил название полноценных денег.

Банкнота — разновидность кредитных денег появилась в конце XVII в. Основными признаками классической банкноты являются следующие: во-первых, она выпускается центральным банком взамен коммерческих векселей и, во-вторых, банкнота раз-

[1]В середине XVIII в. в России государство первоначально брало на себя обязательство разменивать ассигнации (казначейские билеты) на медную монету по номиналу, принимать во всех платежах, кроме таможенных пошлин. Однако затем к размеру бумажных денег на металлы государство уже не возвращалось.

менна на золото по первому требованию. Можно сказать, что классическая банкнота имела двоякое обеспечение — вексельное (товарное) и золотое (золотой запас центрального банка).

Хотя коммерческий вексель служит основой банкноты, между ними имеются различия по виду должника, гарантии и срокам:

1) должником по векселю является функционирующий предприниматель — торговец или промышленник, по банкноте — центральный банк;

2) банкноты имеют общественную гарантию в виде хранящихся в банке ресурсов всех предпринимателей, поэтому они выступают как общественные кредитные деньги, обладающие особым качеством — всеобщей обращаемостью. Вексель имеет лишь частную гарантию, не является всеобщим платежным средством;

3) банкнота — бессрочное обязательство. Обращение векселя ограничивается сроком его платежа.

Банкнота как вид кредитных денег прошла несколько этапов в своем развитии. Первоначально банкнота имела металлическую основу, т.е. существовал свободный обмен банкноты на золото или серебро. В этих условиях обеспечивалась стабильная покупательная способность бумажных денег.

Но была и негативная сторона тесной связи кредитных денег с их металлической основой — периодически (особенно в условиях экономического кризиса) возникал дефицит платежных средств. В период экономического кризиса в стране, с одной стороны, резко возрастала потребность в платежных средствах, с другой стороны, наблюдался отток золота и других драгоценных металлов за рубеж, свертывание кредита, а следовательно, сокращение учета векселей и как результат — нарастал дефицит платежных средств, углублялись кризисные явления.

В связи с этим размен кредитных денег на металл стал прекращаться в период войн и других нарушений стабильной экономической жизни. Эмиссия денег в эти периоды ограничивалась лишь мощностями печатного станка, наличием бумаги и краски. Так, в России в 1895—1897 гг. в соответствии с реформой, подготовленной и проведенной министром финансов России С.В.Витте, в качестве основной денежной единицы был золотой рубль, который просуществовал недолго — до 1914 г. Накануне Первой мировой войны он перестал обмениваться на золото (это было сделано с целью сохранения золотого запаса России). Позже обмен банкнот на золото уже не восстанавливался. В большинстве стран демонтаж золотого стандарта был осуществлен в 1933 г., сразу после Великой депрессии. Золото было изъято из

внутреннего денежного обращения (иностранные держатели долларов сохраняли право обменивать доллар на драгоценные металлы до 1971 г.).

Эмиссия современных банкнот не связана с золотом, но существуют определенные инструменты, сдерживающие эту эмиссию — прежде всего политика центрального банка (подробнее об этом — в разделе «Денежно-кредитная политика государства»).

Чек — денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодержателя кредитному учреждению о выплате держателю чека указанной в нем суммы. Другими словами, чек — это письменный приказ владельца текущего счета банку оплатить наличными или переведение на текущий счет другого лица определенной суммы денег. Чек появился в XIV в. в виде квитанции кассиров, взимавших проценты с вкладчика за хранение денег.

Таким образом, чек служит средством получения наличных денег с текущего счета банка, средством обращения и платежа за купленные товары, погашения долга, безналичных расчетов. Погашение долга чеком означает превращение задолженности частного лица в долг банковской системы.

Развитие обращения чеков вызвало ряд проблем, связанных с их оплатой и множеством подписей на чековых книжках. Поэтому возникла тенденция к замене чеков другими средствами использования текущих счетов, в частности кредитными карточками. Кредитная карточка — именной документ, выпущенный банком или торговой фирмой, удостоверяющий личность владельца счета в банке и дающий ему право на приобретение товаров и услуг в розничной торговле без оплаты наличными.

В ходе развития карточных систем возникли разные виды пластиковых карточек, различающихся назначением, функциональными и техническими характеристиками.

С точки зрения механизма расчетов, выделяют двусторонние и многосторонние карточные системы. Двусторонние карточки возникли на базе двусторонних соглашений между участниками расчетов, где владельцы карточек могут использовать их для покупки в замкнутых сетях, контролируемых эмитентом карточки. Многосторонние системы представляют возможность покупать товары в кредит у различных торговцев и организаций сервиса которые предлагают эти карточки в качестве платежного средства

Другое деление карточек определяется их функциональными характеристиками. Здесь различают кредитные и дебетовые карточки. Кредитные карточки связаны с открытием кредитной

линии в банке, они дают возможность владельцу пользоваться кредитом при покупке и получении кассовых ссуд. Дебетовые карточки тоже предназначены для получения наличных или покупки товаров. Но деньги при этом списываются со счета владельца карточки в банке.

Имеются различия и в способе оповещения банка о произведенных выплатах. При использовании системы, основанной на бумажной технологии, держатель ставит свою подпись на торговом счете или ином документе, что является разрешением дебетовать свой счет. Затем этот счет направляют в банк для перечисления соответствующей суммы торговцу. В электронных системах держатель карточки напрямую связывается с эмитентом через терминал.

Первые карточки современного вида появились в США в 50-е годы. Позже возникли крупные ассоциации, объединяющие тысячи банков-участников. Сегодня практически все население США является держателями банковских карточек, большая его часть имеет несколько различных карточек. Система карточных расчетов получила распространение во многих странах мира, расчеты приобрели международный характер.

В России банковские пластиковые карточки появились всего несколько лет назад. Сегодня имеется несколько сот банков, выпускающих собственные карточки (STB-Card, Most-Card). Часть из них выпускает карточки крупнейших международных ассоциаций (VISA, Master Card и др.).

Помимо названных существуют еще деньги, называемые иногда «почти-деньгами». Это ликвидные активы, имеющие фиксированную номинальную стоимость и легко обращающиеся в наличные деньги или чековые вклады. Они не используются непосредственно как средство обращения, но успешно выполняют такую функцию денег, как сохранение стоимости (богатства). К «почти-деньгам» относятся бесчековые сберегательные счета, срочные вклады и краткосрочные государственные ценные бумаги.

§ 2. Понятие денежной массы и денежного оборота. Законы денежного обращения

Денежные агрегаты

В странах рыночной экономики применяются различные группировки денег. Они называются денежными агрегатами и служат альтернативными измерителями денежной массы в обращении.

Известны следующие денежные агрегаты (параметры):

М1 — сюда включаются наличные деньги, счета до востребования, другие чековые вклады, дорожные чеки, иногда — кредитные карточки;

М2 — состоит из М1 плюс срочные вклады небольших размеров и другие легколиквидные сбережения (т.е. сбережения, легко обратимые в наличные деньги);

М3 — состоит из М2 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:

М0 — наличные деньги;

М1 — равен агрегату М0 плюс расчетные, текущие и прочие счета, вклады в коммерческих банках, депозиты до востребования в Сбербанке;

М2 — состоит из М1 плюс срочные вклады в Сбербанке;

М3 — включает М2 плюс депозитные сертификаты и облигации государственных займов.

Так, структура денежной массы М2 в 1995 г. и 1996 г. в России выглядела следующим образом (табл. 14.1):

Таблица 14.1.

Структура денежной массы М2 (на начало месяца, в процентах)*

	1995 г.				1996 г.
	январь	апрель	июль	октябрь	январь
Наличные деньги	37,0	32,7	35,2	37,1	36,8
Средства на счетах	27,1	22,1	24,5	22,7	23,4
Вклады населения и депозиты предприятий	35,9	45,2	40,3	40,2	39,8

* По сб.: Россия в цифрах. М.: Финансы и статистика. 1996. С. 218.

Наличный и безналичный денежные обороты

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 — также платежные поручения и платежные требования-поручения.

Безналичное обращение доминирует, обусловливая 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 наличие денег сохраняет свое важное 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 6% занятого населения).

Во-вторых, в условиях кризисных потрясений большинство экономических агентов стремятся обладать наличностью.

В-третьих, налично-денежный оборот трудно контролируем. 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 экономистами У.Баумолем 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 Y денежных единиц. При допущении постоянства цен у вас есть несколько вариантов поведения: 1) снять всю сумму в Y денежных единиц со счета и держать ее в виде наличных денег на руках в течение всего года; 2) снимать сумму в Y 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.), т.е. «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 каждый 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: $Y / 2N \times i$. Общая сумма издержек на посещение банка — $F \times N$. Тогда совокупные издержки будут равны:

$$C = Y / 2N \cdot i + FN.$$

Графическое отображение зависимости совокупных издержек от суммы недополученного процента и издержек на посещение банка представлено на рис. 14.3.

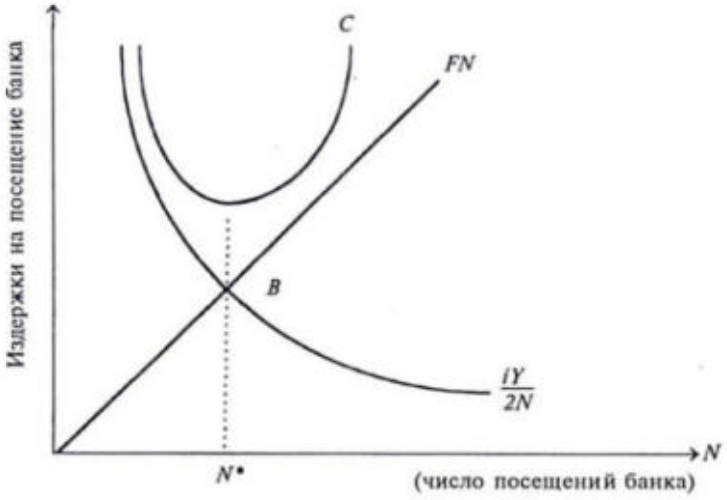


Рис. 14.3. Совокупные издержки хранения денег

Рис. 14.3 показывает, что, пока сумма недополученных процентов ($Y / 2N \times i$) превышает издержки, связанные с посещением банка (FN), совокупные издержки хранения денег (C) имеют тенденцию к снижению. Как только издержки на посещение банка (FN) начинают превышать сумму недополученных процентов ($Y / 2N \times i$), совокупные издержки (C) возрастают. Значит, минимум С будет достигаться в точке, которая соответствует точке пересечения графика издержек на посещение банка и графика недополученных процентов. На рис. 14.3 минимум совокупных издержек хранения денег (C) достигается в точке N^*. Для нее $N = N^*$, где N^* — число посещений банка, при котором минимизируются совокупные издержки хранения денег, иначе, N^* — оптимальное число посещений банка.

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, т.е.

$$FN^* = Y / 2N^* \cdot i.$$

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:

$$M^2 = Y^2 \times 2F / 4Yi = YF / 2i \rightarrow M = \sqrt{YF / 2i}.$$

Следовательно, население имеет наличных денег на руках тем больше, чем выше издержки, связанные с посещением банка (F), больше сумма, которую человек запланировал потратить в течение года (Y), и чем меньше процентная ставка (i).

Модель Баумоля-Тобина можно использовать также при выборе 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 таких преобразований в год.

Кроме того, модель Баумоля-Тобина показывает, что спрос на наличные деньги прямо пропорционален доходу (Y) и обратно пропорционален ставке процента (i).

Денежное обращение в его различных формах регулируется экономическим законом, который выражает экономическую зависимость между массой товаров, уровнем их цен и скоростью обращения денег.

Количество денег в обращении К.Маркс определяет количество денег, необходимых для обращения, следующим образом[1]:

$$\text{Количество денег в обращении} = \frac{\text{Сумма цен реализуемых товаров} - \text{Сумма цен товаров, проданных в кредит} + \text{Сумма платежей по обязательствам} - \text{Сумма взаимопогашающихся платежей}}{\text{Среднее число оборотов денег как средства обращения и платежа}}$$

К.Маркс отмечал, что в условиях, когда функцию денег выполняло золото, количество денег, необходимых для обращения регулировалось стихийно: если денег было больше, чем реальная потребность в них, то золото уходило из обращения в частную тезаврацию, если же потребность в деньгах возрастала, то золото

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 150.

из сокровищ перемещалось в обращение. Аналогичная ситуация складывалась в случае обращения банкнот, свободно разменива-емых на золото. При обращении денег, не разменива-емых на золото, количество денег, необходимых для обращения, должно регулироваться государством. Согласно марксистской концепции, эмиссия бумажных денег должна быть ограничена теоретическим количеством золотых денег, необходимых для обращения.

В экономической науке есть и другая точка зрения, которую разделяют представители количественной теории денег и сторонники монетаристской концепции.

Как отмечалось выше, американский экономист И.Фишер сформулировал следующее уравнение обмена:

$$M \cdot V = P \cdot Q.$$

Иными словами, количество денег в обращении, умноженное на число их оборотов в актах купли-продажи (V), равняется совокупному объему денежных средств, израсходованных в экономике в течение года.

Понятие денежной системы

Денежная система — форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закрепленная 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 разменны на металл;

— система обращения кредитных и бумажных денег, при которых золото вытеснено из обращения.

Понятие современной 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, обеспечения и 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 покрытия расходов государства (в основном выпуск государственных ценных бумаг);

— преобладание в денежном обращении безналичного оборота;

— усиление государственного регулирования денежного обращения.

Правовой основой функционирования денежной системы России является Закон от 25 сентября 1992 г. «О денежной системе Российской Федерации». Этим законом определено, что официальной денежной единицей (валютой) РФ является рубль, а выпуск других денежных единиц запрещен. Официально соотношения между рублем и золотом или другими драгоценными металлами не устанавливается, а исключительное право выпуска наличных денег, организации и изъятия их из обращения на территории РФ принадлежит Центральному банку России.

Деньгами, имеющими законную платежную силу, являются банковские билеты (банкноты) и металлические монеты, образцы которых утверждаются ЦБ России. Они обязательны к приему по их нарицательной стоимости на всей территории РФ во все виды платежей, а также для зачисления на счета, вклады, аккредитивы и для переводов.

§ 3. Сущность и функции кредита

Кредитные отношения

Кредит как экономическая категория происходит от латинского слова creditum — ссуда, долг и в то же время от credo — доверяю, верю — предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов.

Под кредитными отношениями понимаются все виды денежных отношений, возникающих на основе срочности, платности и возвратности. Следовательно, стадиями движения кредита являются размещение кредита, получение кредита заемщиками, его

использование, высвобождение ресурсов, возврат позаимствованной стоимости, получение кредитором средств, размещенных в форме кредита.

Кредит является особой формой движения фонда денежных средств — ссудного капитала. Ссудный капитал — это денежные средства, отданные в ссуду за определенный процент при условии возвратности.

Основными источниками ссудного капитала служат:

— денежные резервы экономических агентов, высвобождаемые в процессе кругооборота капитала;

— денежные резервы, выступающие в виде специальных денежных фондов;

— денежные доходы и сбережения всех слоев населения;

— государственный денежный резерв;

— эмиссия денежных знаков, осуществляемая в соответствии с потребностями роста оборота наличных денег.

В условиях рыночной экономики кредит выполняет следующие функции: аккумуляция временно свободных денежных средств; перераспределение денежных средств на условиях из последующего возврата; создание кредитных орудий обращения (банкнот и казначейских билетов) и кредитных операций; регулирование объема совокупного денежного оборота.

Распределительная функция проявляется как при аккумуляции денежных средств, так и при их размещении.

Эмиссионная функция проявляется в том, что в процессе кредитования создаются платежные средства.

Контрольная функция реализуется в процессе наблюдения за деятельностью заемщиков и кредиторов, при оценке кредитоспособности и платежеспособности клиентов, при контроле за соблюдением принципов кредитования.

Контрольная функция кредита реализуется и в случае целевого займа. Если договор заключен с условием использования заемщиком полученных средств на определенные цели (целевой заем), заемщик обязан обеспечить возможность осуществления заимодавцем контроля за целевым использованием суммы займа.

По сроку возврата 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.

Краткосрочный кредит классифицируется:

1) по экономическому характеру объектов кредитования:

— 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);

2) по срокам погашения: срочные, отсроченные (пролонгированные), просроченные;

3) по источникам погашения: за счет средств заемщика; за счет средств гаранта; за счет новых кредитов;

4) по связи с принципом обеспеченности: с прямым обеспечением; с косвенным обеспечением; не имеющие обеспечения (бланковые кредиты).

На рынке кредит выступает в следующих формах: коммерческий, банковский, потребительский, ипотечный, межбанковский, межхозяйственный, 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.

Коммерческий кредит предоставляется одним предприятием другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Орудием такого кредита является вексель, оплачиваемый через коммерческий банк. Главная цель такого кредита — ускорить процесс реализации товаров и заключенной в них прибыли. Процент по коммерческому кредиту, входящий в цену товара и в сумму векселя, как правило, ниже, чем по банковскому кредиту. Размеры коммерческого кредита ограничиваются величиной резервных капиталов, которыми располагают промышленные и торговые компании.

Банковский кредит предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми институтами юридическим лицам, населению, государству, иностранным клиентам в виде денежных ссуд. По сравнению с коммерческим кредитом банковский кредит име-

ет более широкую сферу применения. Объем коммерческого кредита зависит от роста и спада производства и товарооборота.

Потребительский кредит, как правило, предоставляется торговыми компаниями, банками и специализированными кредитно-финансовыми институтами для приобретения населением товаров и услуг с рассрочкой платежа. Обычно с помощью такого кредита реализуются товары длительного пользования.

Под ипотечным кредитом понимается ссуда под залог недвижимости. Она выдается на приобретение, строительство жилья, покупку земли, т.е. имеет долгосрочный характер. Ипотечный кредит считается одним из наиболее «надежных» для кредитора.

Межбанковский кредит — это такая форма кредита, при которой и заемщиком, и кредитором выступают банки.

Межхозяйственный кредит сходен с коммерческим кредитом, но не имеет товарной основы: подразумевает предоставление денежных средств взаймы различными хозяйствующими субъектами.

Государственный кредит следует подразделять на собственно государственный кредит и государственный долг. В первом случае кредитные институты государства кредитуют различные секторы экономики. Во втором случае государство заимствует денежные средства у банков и других кредитно-финансовых институтов (размещая государственные ценные бумаги на финансовом рынке) для финансирования бюджетного дефицита и государственного долга.

Международный кредит отражает движение ссудного капитала в сфере международных экономических и валютно-финансовых отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях срочности, платности и возвратности. В качестве кредиторов и заемщиков выступают частные фирмы, банки, государственные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации.

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 соответствии с основными принципами кредитования.

Кредитный институт 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, причем привлекать денежные средства физических лиц могут только организации старше одного года;

— размещение этих средств от своего имени и за свой счет;

— открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

— осуществление расчетов по поручению владельцев счетов;

— инкассация денежных документов, средств и кассовое обслуживание;

— купля и продажа иностранной валюты;

— привлечение и размещение драгоценных металлов;

— выдача гарантий.

При этом банки — это кредитные организации, которые имеют право в комплексе осуществлять первые три операции, а небанковские кредитные организации могут осуществлять лишь отдельные банковские операции. Кредитные организации могут также осуществлять различные виды сделок: факторинговые, трастовые и лизинговые операции, 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, финансовыми и страховыми

компаниями, негосударственными пенсионными фондами, сберегательными кассами, ломбардами. Эти институты, формально не являясь банками, выполняют многие банковские операции и конкурируют с банками. Однако, несмотря на общие функции, выполняемые банками и кредитно-финансовыми организациями, ядром кредитной системы государства остается банковская система.

§ 4. Банковская система государства и принципы ее построения

Виды банковских систем

В истории развития банковских систем различных стран известно несколько их видов:

— двухуровневая банковская система (Центральный банк и система коммерческих банков);

— централизованная монобанковская система;

— уникальная децентрализованная банковская система — Федеральная резервная система США.

В большинстве стран с рыночной экономикой существует двухуровневая структура банковской системы.

Первый уровень банковской системы образует Центральный банк страны. Он выполняет следующие функции:

— осуществляет эмиссию национальных денежных знаков, организует их обращения и изъятия из обращения, определяет стандарты и порядок ведения расчетов и платежей;

— проводит общий надзор за деятельностью кредитно-финансовых учреждений страны и исполнение финансового законодательства;

— предоставление кредитов коммерческим банкам;

— выпускает и проводит погашение государственных ценных бумаг;

— управляет счетами правительства, осуществляет зарубежные финансовые операции;

— осуществляет регулирование банковской ликвидности с помощью традиционных для центрального банка методов воздействия на коммерческие банки: проведение политики учетной ставки, операций на открытом рынке с государственными ценными бумагами и регулирование норматива обязательных резервов 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 Комиссия по банковскому контролю), которые осуществляют контроль за деятельностью коммерческих банков, находится под руководством Министерства финансов.

Банк Франции обладает монополией на эмиссию банкнот, но его задачи как банка государства ограничены, так как многие банковские операции выполняет само Казначейство Франции.

Помимо двухуровневой структуры банковской системы, существует 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 монетарной 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 многих других социалистических стран. Банковская система СССР складывалась из трех государственных банков (Госбанк, Стройбанк, Внешторгбанк) и системы сберегательных касс. Госбанк СССР, помимо эмиссионной и расчетно-кассовой деятельности, выполнял функции кредитования различных отраслей народного хозяйства (предоставление краткосрочных кредитов промышленности, транспорту, связи и долгосрочных — сельскому хозяйству). Стройбанк осуществлял долгосрочное кредитование и финансирование капитальных вложений в различные отрасли народного хозяйства (кроме сельского хозяйства). Внешторгбанк проводил кредитование внешней торговли, занимался международными расчетами, операциями с иностранной валютой, золотом и драгоценными металлами. Сберегательные же кассы привлекали денежные вклады населения, осуществляли оплату коммунальных и других услуг. Монополия трех государственных банков приводила к тому, что кредиты зачастую выполняли роль второго бюджета. В этих условиях не использовался эффективный потенциал кредитного механизма, не было возможности проводить активную денежно-кредитную политику теми инструментами, которые известны в странах с рыночной экономикой.

Курс на развитие рыночных отношений потребовал создания качественно новой системы банков. В середине 80-х годов началось проведение банковской реформы, в результате которой на тот момент 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 1988 г. 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 прямая зависимость в привлечении клиентов на договорной основе.

В конце 1990 г. были приняты Законы СССР «О государственном банке СССР» и «О банках и банковской деятельности». Вскоре были приняты соответствующие законы и в Российской Федерации. В соответствии с Законом РФ «О банках и банковской деятельности» учредителями коммерческих банков могут быть не только юридические, но и физические лица, а также иностранные участники. 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

Современная банковская система России представлена двумя уровнями. В юридическом плане она базируется на основе принятых 2 декабря 1990 г. Верховным Советом РСФСР специальных законов: Закона РСФСР «О банках и банковской деятельности РСФСР» и Закона «О Центральном банке РСФСР (Банке России)», а также новой редакции Закона РФ «О банках и банковской деятельности», принятого в июле 1995 г.

Эти российские законы внесли кардинальные изменения в существующую тогда кредитно-банковскую систему страны, положив начало качественно новому этапу в развитии этой системы и ее правового обеспечения.

Согласно законодательству в России стало возможным создание банка на основе любой формы собственности, что и положило начало ликвидации государственной монополии на банковскую деятельность.

В новой редакции Закона РФ «О банках и банковской деятельности», принятой в июле 1995 г., отмечено, что банковская система России включает в себя Банк России (это официальное название Центрального банка), кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Законом «О банках и банковской деятельности» предусмотрена возможность присутствия на российском кредитном рынке банков, предоставляющих иностранный капитал, определены условия лицензирования их деятельности и полномочия Банка России в отношении формирования их уставного капитала.

Исключительное значение имело закрепление на законодательном уровне принципа независимости банков от органов государственной власти и управления при принятии решений, связанных с проведением банковских операций.

В соответствии с данным Законом 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 — кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции:

— привлечение во вклады денежных средств юридических и физических лиц;

— размещение указанных средств от своего имени и за свс счет на условиях возвратности, срочности и платности;

— открытие и ведение банковских счетов физических и юри дических 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.

Небанковская кредитная организация — кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные настоящим Федеральным Законом. Допустимое сочетание банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливается Банком России.

В результате принятия и введения в действие вышеуказанных законов кредитно-банковская система России приобрела следующий вид:

— Центральный банк РФ (Банк России);

— Сберегательный банк;

— коммерческие банки различных видов, в том числе специальные банки развития;

— банки со смешанным российско-иностранным капиталом;

— иностранные банки, филиалы банков-резидентов и нерезидентов;

— союзы и ассоциации банков;

— иные кредитные учреждения.

Новое банковское законодательство внесло кардинальные изменения не только в элементный состав кредитно-банковской системы, но и сами принципы построения и управления этой системой. Банковская система России обретает двухуровневое построение. При этом критерием отнесения элементов к тому или другому уровню является их положение в системе, обусловленное отношениями субординации. Так, Центральный банк расположен на верхнем уровне, поскольку уполномочен государством регулировать и контролировать систему в целом, т.е. осуществлять функцию управления всей системой. Что же касается коммерческих банков и кредитных учреждений, то они составляют нижний уровень системы.

Все многообразие коммерческих банков можно классифицировать следующим образом.

В составе коммерческих банков можно выделить следующие группы:

— созданные на базе ранее функционировавших специализированных банков;

— «отраслевые банки», сформированные для обслуживания, в основном, отраслевой клиентуры;

— условно называемые «новые» банки, организованные по инициативе различных учредителей.

По видам собственности выделяются государственные, частные банки, кооперативные, смешанные.

В зависимости от организационно-правовой формы деятельности коммерческие банки бывают акционерными обществами, обществами с ограниченной ответственностью, коммандитными обществами и т.д.

По территории деятельности банки делятся на республиканские и региональные (либо земельные — в ФРГ, например), кантональные (в Швейцарии), межрегиональные, местные, национальные, международные, заграничные.

Закон «О банках и банковской деятельности» предполагает также создание муниципальных банков, которые на региональном уровне образуются решением местных властей, а на федеральном уровне — отдельным законом.

По степени независимости различают самостоятельные, дочерние, сателлиты (полностью зависимые), уполномоченные (банки-агенты), связанные (участвующие в капитале друг друга) банки.

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 их состоит 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;

— биржевые;

— универсальные.

По объему капитала коммерческие банки делятся на крупные, средние и мелкие. В России на 1 июня 1996 г. 72% — это мелкие банки с уставным капиталом до 5 млрд. руб., в том числе: 35% — до 1 млрд. руб., 37% — от 1 до 5 млрд. руб., 23% — это средние

банки с уставным капиталом от 5 до 20 млрд. руб., 5% — крупные коммерческие банки с уставным капиталом более 20 млрд. руб. Величина активов среднего российского банка в начале 1996 г. в 20 раз меньше показателя среднего венгерского банка, в 30 раз меньше чешского и почти в 900 раз — японского. Сбербанк, лидирующий среди российских банков по размеру активов, занимал по этому показателю в 1996 г. лишь 237-ю позицию в мировом банковском «табеле о рангах» — списке 1000 крупнейших банков, ежегодно публикуемом лондонским журналом «The Banker». За 1996 г. число крупных кредитных учреждений с уставным фондом свыше 20 млрд. руб. удвоилось, однако их доля на финансовом рынке на 1 апреля 1997 г. не превышала 10%. В 1997 г. кредитно-финансовая система России по-прежнему представлена мелкими банками с уставным капиталом до 5 млрд. руб. (61,5%) и средними банками с уставным фондом от 5 до 20 млрд. руб. (29,2%).

Согласно Закону «О банках и банковской деятельности» банки могут создавать банковские ассоциации исходя из потребностей коммерческих банков в объединении усилий по защите своих интересов. Ассоциации позволяют разрешить противоречие между самостоятельностью банков и общностью их интересов. Каждый банк преследует свои цели и решает собственные коммерческие проблемы. Но при этом все они заинтересованы в наличии в стране благоприятного экономического и правового климата, единообразном соблюдении установленных законов и нормативных актов.

В банковской системе России представлены практически все перечисленные выше виды коммерческих банков. Если ранее для банковской системы России было характерно наличие большого числа узкоспециализированных кредитных организаций, создававшихся в рамках отдельных отраслей и обслуживающих потребности этих секторов экономики, то в 1997 г. явно прослеживается тенденция диверсификации банковских операций.

Но из всего равнообразия банков многие виды получили пока крайне недостаточное развитие. Речь идет о кооперативных банках, смешанных (представляющих собой прогрессивный вид, способный сочетать преимущества различных форм собственности), универсальных банках (не по названию или намерению, а по перечню фактически выполняемых операций) и, конечно, о функционально специализированных банках (инновационных, ипотечных, биржевых и т.п.)

В то же время отмечается некоторый избыток следующих видов банков: сателлитов (уставной капитал которых сформирован преимущественно из средств клиентов, что лишает их реальной

независимости, самостоятельности), «старых» банков, тесно связанных с государственной собственностью и государственными финансами, иностранных банков.

В настоящее время в банковской системе РФ заканчивается период экстенсивного, т.е. чисто количественного, роста и перед ней стоят задачи интенсивного, т.е. качественного, развития жесткой конкурентной борьбы на рынке с отсевом слабых и укрупнением банковских структур. Так, в 1994 г. количество банков увеличилось на 500, а в 1995 г. сократилось на 140. В 1996 г. сокращение достигло уже 200 или 9% от общего числа зарегистрированных банков. К концу 1995 г. насчитывалось 2,7 тыс. коммерческих банков, имеющих лицензию Центрального банка России и около 6 тыс. филиалов. На 1 сентября 1996 г. количество кредитных организаций составляло 2120, в том числе банков — 2099, на 1 января 1997 г. — 2008 (табл. 14.1). Для сравнения можно отметить, что в США на данное время насчитывалось 13 тыс. банков.

Таблица 14.1.

Кредитные организации, зарегистрированные в России на 1.01.97 г.*

1. Зарегистрированных кредитных организаций, всего	2603
в том числе действующих кредитных организаций	2030
Из действующих кредитных организаций:	
— количество банков	2008
— количество небанковских кредитных организаций	22
2. Количество филиалов действующих кредитных организаций, всего (без Сбербанка РФ)	5131
Количество учреждений Сбербанка РФ	34 426
3. Объявленный уставный фонд действующих кредитных организаций, всего (млн. руб.)	18 689 399,46
4. Количество банков, по которым внесена запись в книгу государственной регистрации о прекращении деятельности кредитной организации (преобразованы в филиалы, ликвидированы по решению акционеров (пайщиков) и др.)	338
5. Из действующих кредитных организаций:	
— паевых	1155
— акционерных	872
— с иностранным участием	152
— 100%	13
— свыше 50%	10

* Финансовые известия от 22 апреля 1997 г., с. IV.

Однако из общего числа коммерческих банков России большинство из них сосредоточены в Москве, в других городах страны их катастрофически не хватает. На 1 января 1997 г. в Москве и

Московской области действовало 862 банка, т.е. более 40% общего количества действующих кредитных учреждений. В Санкт-Петербурге и Ленинградской области имеется лишь 49 коммерческих банков или в 16 раз меньше. Московским банкам принадлежит около половины суммарного капитала всех российских банков.

Уменьшение количества банков происходит в том числе и за счет поглощения неустойчивых мелких банков более крупными. Данный процесс можно считать положительным явлением, так как капитал банка увеличивается, а мелкие банки избегают банкротства. Перспективным считается объединение небольших банков одного региона и создание на его базе филиалов. Но в основном причиной уменьшения числа банков является отзыв лицензии у уже работавших банков.

В связи с этим остро стоит проблема обеспечения стабильности банковской системы за счет повышения ликвидности и платежеспособности банков. Платежеспособность коммерческих банков зависит во многом от платежеспособности клиентов банка, так как 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.

Структура суммарной задолженности по обязательствам предприятий и организаций основных отраслей экономики в 1995 г. выглядела следующим образом (табл. 14.2).

Таблица 14.2.

Структура суммарной задолженности по обязательствам предприятий и организаций основных отраслей экономики в 1995 г. (на конец года, %)*

	Всего	в том числе			
		промышленность	сельское хоз-во	строительство	транспорт
Суммарная задолженность по обязательствам	100	69,2	7,7	8,5	14,6
в том числе просроченная	100	68,4	7,7	8,2	15,7
Из суммарной задолженности:					
кредиторская	100	68,5	5,5	9,4	16,8
в том числе просроченная	100	68,7	6,7	8,4	16,6
задолженность по кредитам банков	100	83,9	7,3	4,9	3,9
в том числе просроченная	100	73,8	18,8	5,0	2,4
задолженность по займам	100	45,0	50,2	1,6	3,2
в том числе просроченная	100	28,1	64,1	1,3	6,5

* Россия в цифрах.— М.: Финансы и статистика, 1996. С. 211.

Одной из важных задач сегодня является привлечение банков к долгосрочному кредитованию инвестиций. Для развития этого процесса существуют объективные условия, связанные не только с насущной потребностью реального сектора экономики, но и с изменением ситуации на финансовом рынке, сделавшей невозможными действовавшие до сих пор основные методы зарабатывания денег банками. Имеется в виду следующее: доходность на финансовых и товарных рынках в 1996 г. продолжала падать, инфляция, высокие темпы которой позволяли банкам ранее получать значительные прибыли на высокой марже, также снизилась и изменила свою форму, проявляясь в 1997 г. в виде роста государственного долга, взаимных неплатежей, отложенного спроса, дефицита бюджета, появления денежных суррогатов и возобновления бартера.

В этих условиях банкам приходится переключаться с финансового сектора на производственный. Перспективы развития ситуации в этой области выглядят следующим образом:

а) первоочередным вниманием в ближайшее время все-таки будут пользоваться вложения в непроизводственную сферу — служебные помещения, магазины, земельные участки, другие объекты недвижимости;

б) приоритетными объектами производственных инвестиций будут скорее всего производства, ориентированные на эскорт, в первую очередь, в топливных и некоторых сырьевых отраслях, а также вложения в быстро окупаемые объекты, например, связанные с жизнеобеспечением населения;

в) экспортные производства (особенно сырьевые) уже поделены между крупными кредитными институтами. Завоевание «средними» банками своей «ниши» в высокотехнологичных, наукоемких отраслях, у которых есть хорошие перспективы на внешнем и внутреннем рынках, во многом зависит от отлаженности механизма привлечения, отбора, обслуживания массового клиента, от взаимодействия с властными структурами, с предпринимательскими и финансовыми кругами в России и за рубежом, международными экономическими организациями, от технической оснащенности самого банка;

7) как следствие резкого удорожания капитального строительства даже крупные банки если и смогут самостоятельно финансировать строительство объектов, то только небольших и местного значения. Финансирование более значительных инвестиционных программ скорее всего будет осуществляться финансово-промышленными группами, которые объединят под одной

крышей кредитно-финансовые, производственные и торгово-коммерческие структуры;

д) реальное участие коммерческих банков в инвестиционных программах может происходить и через рынок ценных бумаг (банки выступают посредниками между владельцами денежных средств и инвесторами).

е) реальное содействие инвестициям в производство банки оказывают и через развивающееся проектное финансирование (управление проектами). Кредитный институт самостоятельно или совместно с предприятием выбирает проект для прямого инвестирования, оценивает его обоснованность, эффективность с учетом различного рода рисков, разрабатывает общую концепцию, технико-экономическое обоснование, бизнес-план. Для расширения участия банков в инвестиционных проектах должна быть также законодательно определена программа стимулирования инвестиций в российскую экономику.

§ 5. Особенности банка как коммерческого предприятия и его операции

Коммерческий банк — это коммерческое предприятие, которое в условиях рынка строит свои взаимоотношения с партнерами как обычные рыночные, т.е. на основе прибыльности и риска. Однако банк должен всегда соотносить прибыльность с соображениями безопасности и ликвидности. Банк, предоставивший слишком много ссуд или оказывающийся не в состоянии обеспечить ликвидность, необходимую в некоторых непредвиденных ситуациях, может оказаться неплатежеспособным.

Это связано с тем, что основополагающим принципом успешного функционирования любого коммерческого банка является его деятельность в пределах реально имеющихся ресурсов.

Однако важны не только количественное равенство ресурсов банка и его кредитных вложений, но и их совпадение по качественным характеристикам. Например, если в структуре вкладов преобладают краткосрочные депозиты до востребования, а банк осуществляет долгосрочное размещение средств, то ликвидность данного банка оказывается под угрозой. С точки зрения 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 взаймы 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 собственно безопасности банки оставляют определенную фиксированную часть депозитов «незадействованной». Эти фонды именуются банковскими резервами. Отношение между размером резервов, которые должны иметь коммерческие банки, и выданными обязательствами по вкладам называется нормой обязательных резервов. Эта норма устанавливается Центральным банком страны или банковской структурой, выполняющей функции Центрального банка.

$$\text{Норма банковского резерва} = \frac{\text{Обязательные резервы коммерческого банка}}{\text{Обязательства коммерческого банка по депозитам до востребования}} \cdot 100\%.$$

В условиях рынка коммерческий банк является не только одним из видов коммерческих предприятий, но и выполняет важную роль финансового посредника в следующих областях:

Во-первых, в области перераспределения временно свободных денежных средств юридических и физических лиц на основе срочности, платности и возвратности.

Во-вторых, при осуществлении платежей между хозяйствующими субъектами, когда особенно важна ответственность банков за своевременное и полное выполнение платежных поручений своих клиентов.

В-третьих, при совершении операций с ценными бумагами, когда банк выступает в качестве инвестиционного брокера, инвестиционного консультанта, инвестиционной компании или фонда.

Операции банка

Традиционными 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. Счета могут быть простыми и контокоррентными.

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.

Традиционно банк рассматривается как учреждение, которое принимает вклады и выдает ссуды. Эти операции относятся либо к пассивным, либо к активным.

Пассивные операции банка Пассивные операции банка — это операции по мобилизации средств. Средства, полученные в результате пассивных операций, являются основой дальнейшей банковской деятельности. Активные операции банков — операции по размещению средств.

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, предназначаются для осуществления текущих платежей. По этим счетам банки выплачивают или крайне низкие проценты, или не выпла-

чивают их 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.

К пассивным операциям коммерческого банка относятся кредиты, полученные от других банков, за счет которых образуются заемные кредитные ресурсы коммерческого банка. Объектом 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 или политику кредитной экспансии (направленную на расширение кредитных вложений) или 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, дру-

гие фонды, образуемые за счет отчислений от прибыли банка, страховые резервы, а также не распределенная в течение года прибыль.

Активные операции банка

Банковские активы состоят из капитальных и текущих статей. Капитальные статьи активов — земля, здания, принадлежащие банку; текущие — денежная наличность банков, учетные векселя и другие краткосрочные обязательства, ссуды и инвестиции.

Сущность кредитных операций заключается в кредитовании фирм и населения. Не случайно банк называют кредитным предприятием. Наибольшая часть активов банков размещена в кредитные операции (табл. 14.3).

Таблица 14.3.

Основные показатели деятельности коммерческих банков (по данным Банка России, на 1 января указанного в таблице года)

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Кредиты, предоставленные коммерческими банками предприятиям, организациям, населению (млрд. руб.)	5081,4	24542,3	63964,5	97770
в том числе краткосрочные	4617,5	23742,9	60554,4	92994
долгосрочные	251,6	799,4	3410,1	4776
Кредиты, предоставленные другим банкам (млрд. руб.)	345,5	2165,5	9059,8	14375

Классификация банковских кредитов осуществляется по нескольким критериям: в зависимости от получателя, целей, сроков, обеспеченности и т.д.

Кредитные 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. Единой системы оценки кредитоспособности заемщика не существует: каждый банк старается использовать оптимальную для него методику анализа кредитоспособности своих клиентов.

Банковская система и денежная эмиссия

Итак, 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 увеличению 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. ед. Фирма положила эти 100 ден. ед. 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. ед. 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. ед. Заемщик, получив 80 ден. ед., 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. ед. (80 — 80 · 20 : 100). При этом количество денег в обращении увеличится еще на 64 ден. ед.

Суммируя названные выше перемещения, получаем (табл. 14.4):

Таблица 14.4

Вклады, ден. ед.	Резервы, ден. ед.	Займы, ден. ед.	Добавлено в денежное предложение, ден. ед.
100	20	80	80
	16	64	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 $K_2 = (D_2 - D_2 \cdot r : 100) = (D_1 - D_1 \cdot r : 100) - [(D_1 - D_1 \cdot r : 100) \cdot r : 100] = D_1(1 - r : 100) - [D_1 \cdot (1 - r : 100) \cdot r : 100]$. Затем появляется новый депозит $D_3 = K_2$ и т.д.

Общая сумма кредитно-денежной эмиссии *Md* будет выглядеть следующим образом:

$$Md = D_1 + D_1(1 - r : 100) +$$
$$+ [D_1(1 - r : 100) - D_1(1 - r : 100) \cdot r : 100] + ... + n \text{ раз.}$$

Или иначе:

$$Md = D_1 + D_1(1 - r : 100) +$$
$$+ D_1(1 - r : 100)^2 + D_1(1 - r : 100)^3 + ... + D_1 (1 - r : 100)^n.$$

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. ед. может увеличить количество денег в обращении до 500 ден. ед.

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. ед.

«Новые» операции коммерческих банков

Выше были рассмотрены традиционные для любого банка операции. Однако данное представление является сегодня крайне односторонним и не соответствует современным реалиям. Сегодня подавляющая доля предпринимателей хотят видеть банк не столько кредитным учреждением, сколько 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 середины 90-х годов, будущий диапазон станет гораздо шире.

Значительная доля современных операций банка относится к доверительным (трастовым) операциям. Трастовые операции банков — это особая форма взаимоотношений банков с клиентами, при которой владельцы денежных средств, имущества или других ценностей предоставляют право и доверяют банкам самостоятельно размещать их с наибольшей выгодой, за что банки получают соответствующее комиссионное вознаграждение, а сами владельцы активов (денежных средств, имущества, ценностей и т.д.) — соответствующую прибыль.

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.

Управление портфелем инвестиций фирмы

В процессе кругооборота средств у фирмы зачастую появляются временно свободные денежные суммы, сохранение которых в качестве наличных кассовых запасов на текущих счетах банка представляется нерациональным. Предпочтительным является помещение таких ресурсов в доходные инвестиционные активы (ценные бумаги, залоговые документы и прочие виды финансовых обязательств). Создается портфель инвестиций фирмы, требующий профессионального и оперативного управления. Эту функцию фирма, как правило, передает банку, где существует специальный отдел по управлению капиталами. В таких отделах банка сосредотачиваются портфели инвестиций многих клиентов, что дает возможность банку, объединяя эти портфели и экономя на масштабах деятельности, достигать среднего рыночного уровня доходности по каждому портфелю и сокращать финансовый риск предпринимателей. По такому же принципу осуществляется и управление пенсионными фондами, осуществляемое банками.

Кроме того, можно отметить еще целый ряд распространенных банковских операций сегодняшнего дня:

— консалтинг: расширяющаяся сфера банковских услуг по предоставлению консультаций другим коммерческим предприятиям;

— операции по проведению ревизии бухгалтерского учета на фирме, анализ ее финансового состояния;

— аккредитивы: банки содействуют развитию предпринимательства путем выпуска кредитных писем. Аккредитивы широко применяются и во внешнеторговых операциях;

— управление кооперативными финансами. Это сложный процесс по управлению активами и пассивами клиента (фирмы), ликвидностью, рисками, всеми финансовыми, материальными, трудовыми и иными потоками в условиях, когда у банка с производством сложились длительные и доверительные отношения. При этом банк выступает в роли контролера и казначея: как контролер, банк использует свой опыт по внутреннему аудиту, финансовому и бухгалтерскому учету, налоговой отчетности, как казначей — управляет ресурсами фирмы, рассчитывает его потребности в средствах, осуществляет эффективное их вложение;

— кредитные карточки: многие банки получают существенные доходы от использования системы кредитных карточек. Чаще всего доход представляет собой годовую плату за использование кредитной карточки, и потребитель погашает процент по невыплаченному остатку;

— обмен валюты: банки могут покупать и продавать иностранную валюту для собственного использования или по поручению клиента;

— охрана ценностей: многие банки держат специальные сейфы, где хранятся ценности клиентов банка;

— гарантийные услуги банка: во-первых, это различного рода операции, где банк выступает в качестве гаранта своего клиента; во-вторых, это операции, связанные с куплей и продажей ценных бумаг для своих клиентов. К операциям такого рода относятся различные виды срочных сделок, прежде всего — фьючерсы и опционы. Сегодня в России у банков лучшие кадры андеррайтеров, брокеров, дилеров, информационно-аналитические службы для оценки ситуации на рынке ценных бумаг. А успешный портфельный траст помогает фирмам эффективно мобилизовать дополнительные средства;

— особым видом операций современного банка является покупка государственных ценных бумаг за свой собственный счет. Банки имеют право зарабатывать деньги на торговле этими бумагами, а также на получении процентов, которые правительст-

во выплачивает всем держателям ценных бумаг государства (например, КО, ГКО, ВВЗ, ОФЗ, ОГСЗ и др). На протяжении 1994—1996 гг. этот вид операций российских коммерческих банков приносил им наибольший доход (даже несмотря на снижение доходности по ГКО в 1996 г.);

— операции по лизингу. Лизинг — это операции по размещению движимого и недвижимого имущества, которое специально закупается с целью сдачи его в аренду предпринимателю. Лизинговые операции обычно осуществляет специализированная лизинговая фирма (зачастую учреждаемая банком) или сам банк. Это операции по разработке лизинговых предложений, подписанию контракта, страхованию лизинговых операций, отслеживанию правильности и своевременности взноса арендной платы;

— операции по факторингу, т.е. операции по покупке на договорной основе требований по товарным поставкам. В результате подобной операции продавец требований получает в течение 2—3 дней 70—90% суммы в виде аванса. Оставшиеся 10—30% суммы являются для банка своего рода гарантией, которая выплачивается предпринимателю при получении банком счета на оплату требований должником. Банк взимает с предпринимателя-продавца требований определенные проценты за немедленное предоставление эквивалента долговых обязательств, премию за финансовый риск и возмещает административно-управленческие расходы. Эти операции зачастую совмещаются с рядом обязательств в пользу клиента, которые берет на себя банк (например, учет дебиторской задолженности, осуществление финансирования и т.п.).

Вопросы для повторения

1. Объясните, почему замена механизма бартерных сделок механизмом, использующим деньги как средство обращения, приводит к сокращению издержек обращения?
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 деньгами.
4. Объясните, почему увеличение денег в обращении 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 его?
6. Как работает банковский (депозитный) мультипликатор?
7. В чем вы видите особенности кредитной системы России?

Примерный план лекции

1. Деньги: история возникновения и развития. Сущность и функции денег. Виды денег и их особенности в современных условиях.
2. Структура и объем денежного обращения. Законы денежного обращения. Понятие денежных агрегатов.
3. Кредитная система государства: определение и структура. Особенности современных кредитных систем стран с развитой и переходной к рыночной экономикой.
4. Банковская система: понятие и элементы. Особенности современных банковских систем. Основы банковского дела.

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. Современная парабанковская система России: структура и основные операции.
7. Коммерческие банки России и основные операции, проводимые ими.

Список литературы и комментарии к предлагаемой литературе см. в главе 15.

Глава 15. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА. МОНЕТАРИЗМ

§ 1. Основные концепции денежно-кредитной политики государства: теоретические аспекты

В основе денежно-кредитной политики лежит теория денег, изучающая в том числе процесс воздействия денег и денежно-кредитной политики на состояние экономики в целом.

Длительное время среди экономистов ведутся дискуссии по данной проблеме, обусловленные двумя различными подходами к теории денег: модернизированной кейнсианской теории, с одной стороны, и современной количественной теории денег (монетаризм) — с другой. В чем суть спора?

И современные кейнсианцы, и монетаристы признают, что изменение денежного предложения влияет на номинальный объем ВНП, но оценивают по-разному и значение этого влияния, и сам механизм: с точки зрения кейнсианцев, в основу 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 ВНП 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 ВНП.

3. Основное теоретическое уравнение, на котором базируется кейнсианство:

$$Y = C + G + I + NX,$$

где Y — номинальный объем ВНП, C — потребительские расходы, G — государственные расходы на покупку товаров и услуг, I — частные плановые инвестиции, NX — чистый экспорт.

4. Кейнсианцы отмечают, что цель причинно-следственных связей между предложением денег и номинальным ВНП 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, соответственно, как изменится величина ВНП). Кроме того, между приростом денег в обращении, инвестициями и наполнением рынка товарами и услугами существует определенный временной 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 слиш-

ком 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 ВНП.

5. В связи с вышеизложенным, кейнсианцы считают монетарную политику не столь эффективным средством стабилизации экономики, как, например, фискальная или бюджетная политика.

Монетаристский подход

В целом в 70-х годах нашего 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 убеждении, что рыночная экономика — внутренне устойчивая система. Все негативные моменты — результат некомпетентного вмешательства государства в экономику, которое надо свести к минимуму.

2. Корреляция между денежным фактором (массой денег в обращении) и номинальным объемом ВНП обнаруживается более тесная, чем между инвестициями и ВНП. Динамика ВНП следует непосредственно за динамикой денег. Монетаристы отмечают, что существует определенная 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:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

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). Тождества 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 ВНП. Тогда Y можно рассматривать как реальный объем ВНП, а P — как дефлятор ВНП.

Отсюда

$$V = \text{Номинальный объем ВНП} / M.$$

3. Сторонники 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 предсказуемо (например, широкое внедрение «пластиковых» денег, расширение сети банкоматов и т.п.)[1].

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 ВНП от денежного предложения, т.е. изменение количества денег в обращении должно вызывать пропорциональное изменение объема номинального ВНП, или, иначе, объем производства в денежном выражении определяется количест

[1]Кредитные карточки рассматриваются многими экономистами не как новый вид денег, а как новый момент в организации денежного обращения. Кредитная карточка — это документ, облегчающий по сути займ для владельца. Что означает покупка товара по кредитной карточке? Она означает, что вы дали распоряжение банку о переводе кредита в магазин. Позже банк пошлет деньги в магазин (в форме перевода денег на счет магазина или в форме чека). Именно этот перевод будет означать, что покупка реально оплачена.

вом 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 ВНП 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 ВНП осуществляется не через процентную ставку, а непосредственно. Тем самым известны как бы «входные и выходные данные» влияния предложения денег на ВНП, 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 ВНП.

5. Исходя из этого, М.Фридмен выдвинул «денежное правило» сбалансированной долгосрочной монетарной политики, а именно: государство должно поддерживать обоснованный постоянный прирост денежной массы в обращении. Величина этого прироста определяется уравнением М.Фридмена:

$$\Delta M = \Delta P + \Delta Y,$$

где ΔM — среднегодовой темп приращения денег, % за длительный период; ΔY — среднегодовой темп прироста ВНП, % за длительный период; ΔP — среднегодовой темп ожидаемой инфляции, % (при подсчете среднегодового темпа ожидаемой инфля-

ции— 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 ВНП 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 5% в год был достигнут темп роста ВНП 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.

Цели, объекты денежно-кредитной политики государства

Денежно-кредитная политика государства традиционно рассматривается как важнейшее направление государственного регулирования экономики.

Высшая цель денежно-кредитной политики государства заключается в обеспечении стабильности цен, эффективной занятости и росте реального объема ВНП. Эта цель достигается с помощью мероприятий в рамках денежно-кредитной политики, которые осуществляются довольно 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.

В любом случае проводником денежно-кредитной политики государства выступает центральный банк в соответствии с присущими ему функциями, а объектами политики являются спрос и предложение на денежном рынке.

Понятие денежного рынка

Денежный рынок является частью финансового рынка и отражает спрос и предложение денег, а также формирование равновесной «цены» денег.

Под предложением денег (MS) понимается общее количество денег, находящихся в обращении, и складывающееся из M_1, M_2, M_3.

Предложение денег графически отображается обычно вертикальной прямой, поскольку предполагается, что денежно-кредитные и финансовые учреждения создали определенное, фиксированное на данный момент количество денег, которое не зависит от величины ставки процента (рис. 15.1, MS_1).

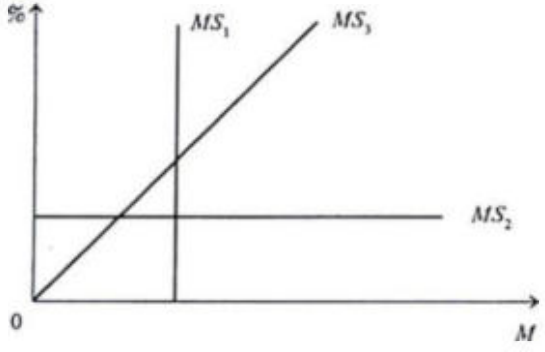


Рис. 15.1. Денежное предложение при различных целях денежно-кредитной политики: MS_1 — денежное предложение при монетарной политике, направленной на поддержание неизменной массы денег в обращении; MS_2 — денежное предложение при гибкой денежно-кредитной политике; MS_3 — денежное предложение при допущении изменения и массы денег в обращении, и ставки процента.

Реально предложение денег зависит от целей, которые ставятся перед денежно-кредитной системой страны:

1. Если целью денежно-кредитной политики является поддержание на неизменном уровне количества денег в обращении, то линия денежного предложения будет вертикальной прямой.

2. Целью денежно-кредитной политики государства может быть и поддержание фиксированной ставки процента. Такая денежно-кредитная политика носит название гибкой. В случае выбора

гибкой монетарной политики графическое отображение денежного предложения будет представлено горизонтальной прямой (рис. 15.1, MS_2).

3. Третий вариант графического отображения денежного предложения — наклонная кривая (рис. 15.1, MS_3). Такая форма графика денежного предложения показывает, что денежно-кредитная политика допускает изменения и денежной массы в обращении, и нормы процента.

Спрос на деньги

Спрос на деньги (MD) формируется из: 1) спроса на деньги как средство обращения (иначе, деловой, операционный или спрос на деньги для совершения сделок) и 2) спроса на деньги как средство сохранения стоимости (иначе, спрос на деньги как на активы, спрос на запасную стоимость или спекулятивный спрос).

Общий спрос на деньги зависит от уровня номинального объема ВНП и процентной ставки.

В этом аспекте познакомимся с основными теоретическими моделями спроса на деньги, которые легли в основу приведенного утверждения.

Начнем с количественной теории. В общем виде количественная теория денег и есть теория спроса на деньги. В ней функция спроса на деньги выводится из уравнения обмена $M \cdot V = P \cdot Y$ и определяется как $(M / P) = L(Y)$, где $L(Y)$ означает спрос на ликвидный товар — деньги.

Согласно этому уравнению, величина спроса на реальные денежные запасы является функцией дохода.

Кроме того, известно, что $(M/P) = k \cdot Y$, т.е. спрос на реальные денежные запасы прямо пропорционален доходу.

Вместе с тем спрос на денежном рынке отличается от привычного тем, что фактически это спрос на капитал в денежной форме. Сумма необходимых денег — это денежный капитал, который люди желают иметь в определенный период времени при специфических условиях. Подход к деньгам как к одному из видов богатства характерен для теоретических разработок Дж.Кейнса.

В труде «Общая теория занятости, процента и денег» Дж.Кейнс утверждал, что люди держат на руках деньги (имеется в виду деньги как денежный агрегат М1), т.е. хранят по крайней мере часть богатства в виде денег, поскольку последние обладают свойством абсолютной ликвидности. Следовательно, спрос на деньги зависит от того, насколько ценится на данный момент свойство ликвидности. Дж.Кейнс назвал свою теорию спроса на деньги теорией предпочтения 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:

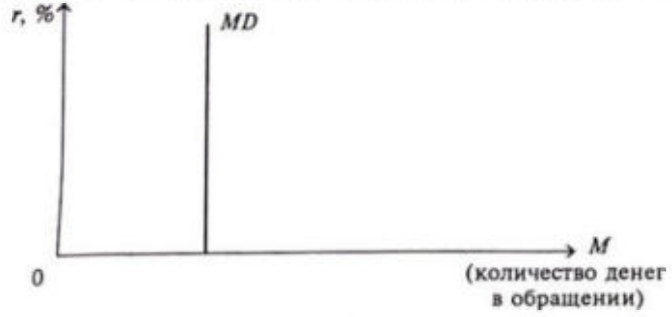


Рис. 15.2. Операционный спрос на деньги

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. 15.3).

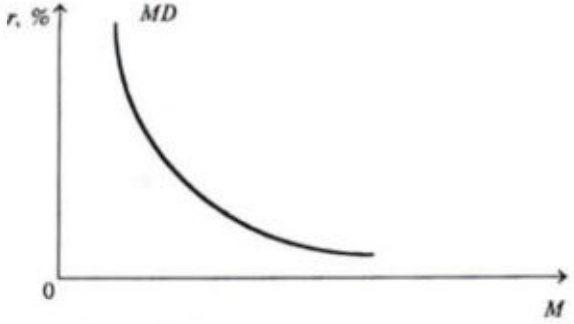


Рис. 15.3. Спрос на деньги как на активы

Итак, общий спрос на деньги зависит от номинальной ставки процента и объема номинального ВНП.

Соответственно график общего спроса на деньги будет выглядеть следующим образом:

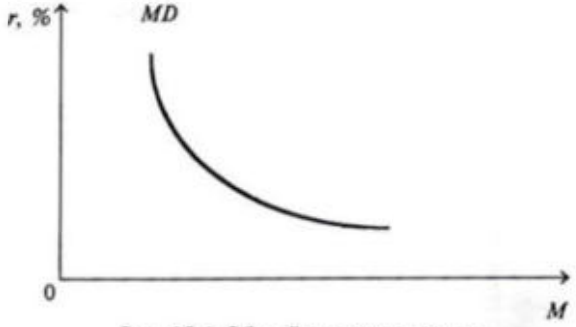


Рис. 15.4. Общий спрос на деньги

На рис. 15.4 номинальная процентная ставка — на вертикальной оси, общий спрос на деньги — на горизонтальной оси. Функ-

циональная зависимость этих параметров даст совокупность кривых, каждая из которых соответствует определенному уровню номинального ВНП. 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, спрос на деньги ограничивается операционным спросом и уже не снижается при дальнейшем росте процента.

В целом денежный рынок может иметь следующее графическое отображение:

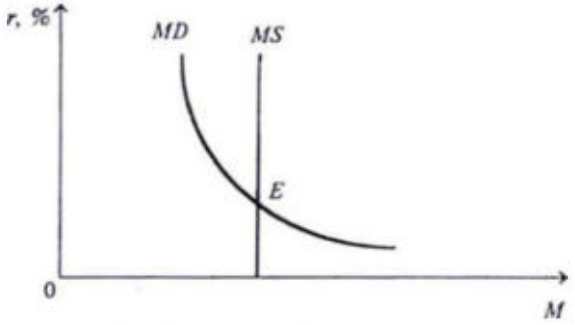


Рис. 15.5. Графическое отображение денежного рынка.

На рис. 15.5 точка E находится на пересечении кривых спроса и предложения денег и определяет «цену» равновесия на денежном рынке. Это равновесная ставка процента, т.е. альтернативная стоимость хранения не приносящих проценты денег. Равновесие на денежном рынке является подвижным, т.е. оно 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.

Эти изменения иллюстрирует рис. 15.6.

При уменьшении предложения денег будут происходить обратные процессы.

Какие реальные процессы иллюстрирует рис. 15.6?

При увеличении предложения денег возникает их краткосрочный 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.

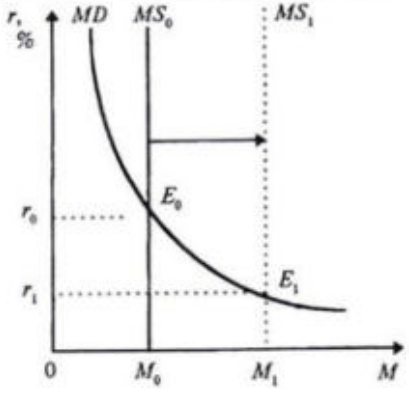


Рис. 15.6. Изменения на денежном рынке при росте предложения денег (спрос на деньги не меняется)

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. Эти изменения иллюстрирует рис. 15.7.

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.

Рис. 15.7 иллюстрирует следующие реальные процессы. Пусть спрос на деньги возрос вследствие роста номинального ВНП, т.е. население и фирмы предпочитают держать свои активы в денежной форме. Но при неизменном предложении денег равновесие может уста-

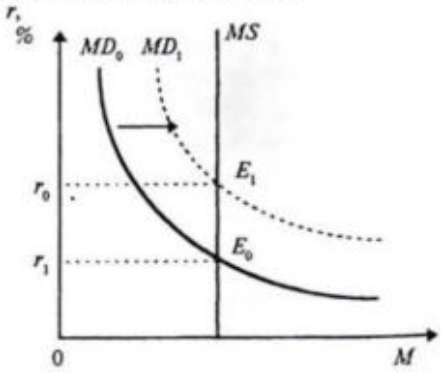


Рис. 15.7. Изменения на денежном рынке при росте спроса на деньги (предложение денег не меняется)

новиться 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 сдвиг в спросе на деньги вызван циклическими изменениями, и он нежелателен, то с помощью денежно-кредитной политики можно «сгладить» эти изменения. В случае циклического «перегрева» экономики допускается 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. Рассматривая денежный рынок, мы до сих пор предполагали, что скорость обращения денег постоянна. Но она ведь может меняться и меняется под воздействием, например, перемен в организации денежного обращения в стране, что скажется и на норме процента, и на объеме производства, и на ценах (вспомним здесь уравнение обмена И.Фишера). Если Центральный банк ставит задачу нейтрализовать воздействие изменения скорости обращения денег на национальную экономику, он придерживается гибкой денежно-кредитной политики: масса денег в обращении должна возрастать (или уменьшаться) в такой же пропорции, в какой уменьшается (или возрастает) скорость обращения денег. Графическим отображением денежного предложения в таком случае будет горизонтальная прямая.

Рассмотрим теперь сам механизм регулирования денежной массы в обращении, т.е. предложения денег.

Инструменты регулирования денежного обращения

В мировой экономической практике используются следующие инструменты регулирования денежной массы в обращении:

— операции на открытом рынке, т.е. на рынке казначейских ценных бумаг;

— политика учетной ставки (дисконтная политика), т.е. регулирование процента по займам коммерческих банков у Центрального банка

— изменение норматива обязательных резервов.

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 казначейских ценных бумаг Центральный банк может осуществлять либо вливание резервов 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 или населению, 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 приводит в конечном счете к сокращению банковских резервов. Сокращение банковских резервов, в свою очередь, уменьшает предложение денег в пропорции, равной банковскому мультипликатору. График предложения денег сдвигается влево, а процентная ставка растет.

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 в конечном счете к увеличению банковских резервов и (с учетом мультипликационного эффекта) — к увеличению денежного предложения. График предложения денег сдвинется вправо, процентная ставка упадет.

Политика учетной ставки (дисконтная политика)

Учетная ставка — это процент, под который Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам, выступая как кредитор в последней инстанции. Причем Центральный банк предоставляет этот кредит не всем желающим коммерческим банкам, а лишь тем, кто имеет прочное финансовое положение, но терпит временные трудности. Учетную ставку устанавливает Центральный банк. Уменьшение ее делает для коммерческих банков займы резервных фондов дешевыми. Коммерческие банки стремятся получить кредит. При этом увеличиваются избыточные резервы коммерческих банков, вызывая мультипликационное увеличение количества денег в обращении. И наоборот, увеличение учетной ставки делает займы резервных фондов невыгодными. Более того, некоторые коммерческие банки, имеющие заемные резервы, пытаются возвратить 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 предложения денег) и 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 средст-

ва 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 мощным, но достаточно грубым, поскольку затрагивает основы всей банковской системы. Даже незначительное изменение нормы обязательных резервов способно вызвать значительные изменения в объеме банковских депозитов и кредита.

§ 2. Механизм воздействия денежно-кредитной политики на национальное производство

Модель *IS—LM* (модель Хикса-Хансена)

Предположим, что монетарная политика предполагает рост денежного предложения. Рассмотрим сначала кейнсианское описание действия данного механизма (рис. 15.8, *а, б, в, г*).

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. 15.8, *а*) и увеличивает тем самым уровень дохода. Кривая LM_1 в модели *IS—LM* сдвигается вправо—вниз, что иллюстрирует рис. 15.8, *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. 15.8, *в*).

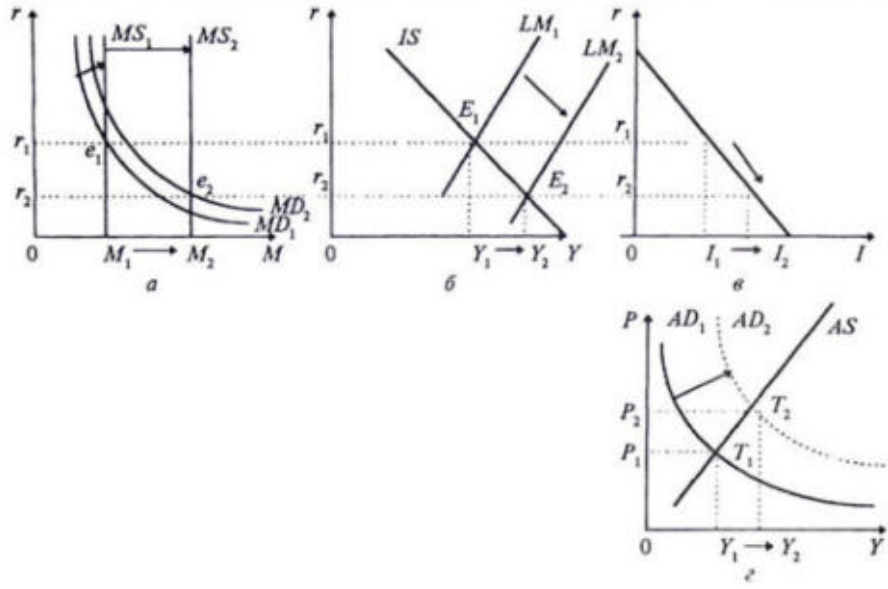


Рис. 15.8. Рост предложения денег и изменения на денежном рынке: в модели *MD—MS* — *а;* в модели *IS—LM* — *б;* на рынке частных плановых инвестиций *I* — *в;* в модели *AD—AS* в краткосрочном периоде — *г*.

Вначале экономика находилась в положении равновесия в точке T_1 (*г*), объем производства — на уровне Y_1, 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 процентной ставкой r_1. Этой процентной ставке соответствовал уровень плановых инвестиций I_1 (*в*). Новое краткосрочное равновесие достигается в модели *AD—AS* в точке T_2 (*г*), 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*).

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*, отражающую зависимость между уровнем цен и доходом. Сдвиг кривой LM_1 вправо—вниз при данных ценах отражает сдвиг кривой AD_1 вправо—вверх (рис. 15.8, *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. 15.8, *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. 15.8, *а*). Точка равновесия в модели *IS—LM* перемещается от E_1 до E_2, ставка процента падает от r_1 до r_2 (рис. 15.8, *б*). Плановые инвестиции увеличиваются с I_1 до I_2 (рис. 15.8, *в*). В модели *AD—AS* кривая совокупного спроса AD_1 перемещается в положение AD_2 (рис. 15.8, *г*). 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. 15.8, *г* 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 (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. 15.9, *г*.

В точке T_3 (рис. 15.9, *г*) цены на конечные товары и услуги и на факторы производства согласованно повышаются пропорционально росту денежной массы в обращении, вызванному экспансионистской денежно-кредитной политикой.

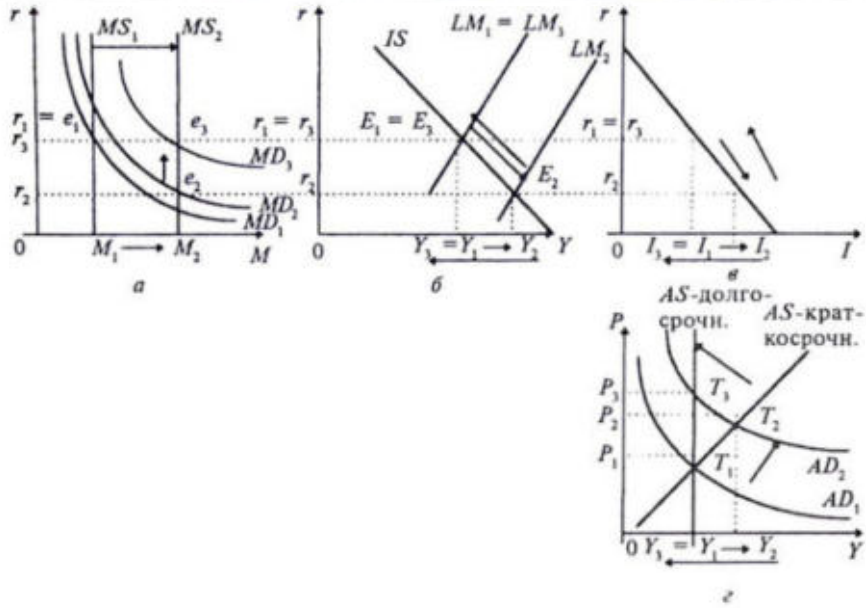


Рис. 15.9. Влияние экспансионистской денежно-кредитной политики государства на национальную экономику в долгосрочном периоде: *а* — денежный рынок (*MD—MS*), *б* — модель *IS—LM*, *в* — рынок частных плановых инвестиций (*I*); *г* — модель *AD—AS*.

Этот рост цен вызывает дальнейшее смещение кривой спроса на деньги *MD* на денежном рынке (рис. 15.9, *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. 15.9, *б*), точка равновесия в модели *IS—LM* устанавливается в E_3. Реальные плановые инвестиции (рис. 15.9, *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 *AD—AS* 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 долго-

срочном периоде лишь пропорциональное изменение уровня цен, не оказывая воздействия на реальный объем производства, реальные плановые инвестиции и процентную ставку.

Вышеописанное показывает, что кейнсианское описание механизма воздействия денежно-кредитной политики государства на национальное производство предполагает достаточно сложные взаимосвязи.

Монетаристский подход

Монетаристский подход, как было описано ранее, предполагает прямую связь между денежным предложением и объемом национального производства. Функция контроля за денежным предложением возложена на Центральный банк. Если Центральный банк успешно ее выполняет, то он имеет реальную возможность контролировать и темпы роста ВНП, и темпы инфляции в стране.

Рассмотрим теперь влияние денежной массы на национальную экономику еще с одной стороны, применяя монетаристские подходы к изучаемой проблеме. Для этого выразим количество денег в обращении через количество товаров и услуг, которые можно приобрести на эти деньги, т.е. через их покупательную способность, зависящую от уровня цен.

Количество товаров и услуг, которое можно купить на денежную массу, находящуюся в обращении, выражается как M / P, где M — масса денег в обращении, P — средний уровень цен, и называется реальными денежными остатками (real money balances), или запасами денежных средств в реальном выражении.

Из схемы кругооборота товаров и услуг в рамках национальной экономики следует, что ВНП характеризует также общий объем доходов в рамках национальной экономики, т.е., если рассматривать ВНП (Y) как общий доход, то в уравнении количественной теории денег V будет скоростью обращения денег по отношению к доходу и покажет среднегодовое количество владельцев в состав дохода которых вошла одна и та же денежная единица. Если допустить, что величина V постоянна и обозначить ее через коэффициент $1 / k$, то, используя уравнение количественной теории денег, получим $M / P = kY$, т.е. предложение запасов реальных денежных средств пропорционально доходу.

Введем дополнительное условие, а именно — равенство спроса на реальные денежные остатки $(M / P)^d$ и их предложения (M / P), тогда $(M / P)^d = kY$, т.е. спрос на запасы реальных денежных средств также пропорционален доходу. Таким образом, рост общего дохода приводит к росту спроса на реальные денежные остатки (запас

денег в реальном выражении), иначе говоря, рост общего дохода в рамках национальной экономики стимулирует хранение богатства в виде денег.

§ 3. Особенности современной денежно-кредитной политики России

Исходные положения

Направления и конкретные тактические цели монетарной политики государства определяются состоянием национальной экономики в целом. Поэтому денежно-кредитная политика современной России не может быть, естественно, «калькой» монетарной политики США, Англии, Германии и других стран, хотя Россия и использует международный опыт ее проведения как в странах с развитой рыночной экономикой, так и в странах, осуществляющих переход к ней.

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, проведения платной приватизации, отказ от немедленного денежного союза с государствами СНГ. Но положения монетаристской концепции были реализованы лишь частично. И связано это все-таки со спецификой российской экономики в переходный к рынку период (например, катастрофический рост неплатежей при ужесточении монетарной политики). 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, заложенные в современном кейнсианстве основы социально ориентированной 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 второй половины 90-х годов лежит 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 номинальных и реальных процентных ставок в экономике;

— укрепление курса национальной валюты;

— обеспечение устойчивости платежного баланса страны;

— достижение и закрепление тенденции неинфляционного экономического роста.

В частности, базовой составляющей экономической политики России в 1997 г. являются намерения Правительства России и Банка России проводить политику финансовой стабилизации, которая предполагает достижение следующих ориентиров[1]:

— удержание темпов прироста цен на уровне ниже 1% в месяц (11,8% за год);

— обеспечение стабильности изменения номинального курса национальной валюты и поддержание реального курса рубля по отношению к доллару США в течение 1997 г. в соответствии с решением макроэкономических задач;

— удержание процентных ставок на финансовых рынках на реальном положительном уровне, существенно более низком по сравнению с предыдущими годами;

— поддержание сложившейся тенденции на снижение процентных ставок;

---

[1]Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 1997 год // Деньги и кредит. 1996. № 12.

— отказ от использования механизма эмиссионной поддержки отдельных предприятий и отраслей.

Политика Банка России

Основной задачей денежно-кредитной политики Банка России является 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:

— проведении политики гибко управляемого валютного курса с установлением границ его возможного изменения;

— 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. В 1992—1996 гг. наблюдалась устойчивая тенденция, в соответствии с которой темпы инфляции снижались быстрее, чем сокращались темпы прироста денежного предложения. Приросту денежной массы на 1% соответствовали относительно меньшие темпы прироста цен (табл. 15.1). Денежная масса росла в реальном выражении, что создало условия для развития стабилизационных процессов.

Таблица 15.1.

Среднемесячные темпы прироста денежного предложения и потребительских цен, %*

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
М2	18,5	14,6	9,5	7,1	2,3—2,4
Инфляция	31,2	20,5	10,0	7,2	1,7—1,8

* Деньги и кредит. 1996 г. № 12. С. 20.

Банк России отмечает также и определенные изменения в спросе на деньги в рамках национальной экономики. Так, характер-

ной чертой развития денежной сферы России в период с начала экономических реформ было замедление темпов прироста скорости обращения денег, а в 1996 г. отмечается абсолютное снижение скорости обращения среднегодовой денежной массы.

Таблица 15.2.

Скорость обращения денежного агрегата М2 по годам*

1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
8,0	9,6	10,4	9,0

*Деньги и кредит. 1996. № 12. С. 20.

Следует заметить, что в России уровень скорости обращения денег выше, чем в других странах с переходной к рыночной экономикой, однако искусственное ее снижение путем дополнительной эмиссии может иметь крайне негативное последствие в виде усиления инфляции.

В результате снижения скорости обращения денежного агрегата М2 монетизация валового внутреннего продукта (насыщенность экономики деньгами) будет увеличиваться.

На увеличение спроса на деньги может влиять и отмена ограничений на вывоз за границы РФ наличных рублей, а также создание благоприятных условий для привлечения в экономику России иностранных инвестиций.

Сохранение тенденции роста спроса на деньги позволит Банку России наращивать денежное предложение темпами более высокими, чем прогнозируемые темпы инфляции.

Таблица 15.3.

Соотношение ВВП, инфляции и роста денежного агрегата М2 в 1997 г. (прогноз Банка России)*

Номинальный ВВП, трлн. руб.	2650—2727
Реальный ВВП, %	100—102
Среднемесячные темпы прироста потребительских цен, %	0,93
Рост потребительских цен за год, %	111,8
Среднемесячные темпы прироста денежной массы М2, %	1,7—2,2
Рост денежной массы М2 за год, %	122—130

*Деньги и кредит. 1996. № 12. С. 20.

Банк России устанавливает определенный коридор в изменении денежного предложения. Это делает возможным как конт-

ролировать денежное предложение в среднесрочной перспективе, так и реагировать на те изменения, которые не были предусмотрены при прогнозе на год. Если фактическая динамика денежного предложения отклонится от целевого ориентира на фоне роста или, наоборот, уменьшения инфляционных ожиданий, то Банк России может принять соответствующие оперативные меры по регулированию денежного предложения.

Банк России активно использует и традиционные для монетарной политики инструменты: рыночные механизмы рефинансирования банков, политику в области норматива обязательных резервов коммерческих банков и процентную политику.

В настоящее время получают дальнейшее развитие именно рыночные механизмы рефинансирования коммерческих банков, отказ от их прямого кредитования. В частности, Банк России будет совершенствовать практику ломбардных кредитов коммерческим банкам. Будет расширен и круг банков — получателей однодневных расчетных кредитов, что очень важно для краткосрочного регулирования ликвидности банковской системы.

Что касается порядка формирования обязательных резервов кредитными организациями, то тенденция к снижению уровня резервирования будет продолжена. Заметим, что в начале 90-х годов норматив обязательных резервов коммерческих банков в России составлял 20% , а с 1 ноября 1996 г. норматив обязательных резервов по привлекаемым кредитными организациями средствам в рублях составляет: по счетам до востребования и срочным депозитам до 30 дней — 16%, по срочным обязательствам от 31 до 90 дней — 13%. Одновременно происходит процесс выравнивания резервных требований по средствам, привлекаемым в рублях и иностранной валюте (норматив резервирования по средствам, привлекаемым в иностранной валюте — 5%).

Для коммерческих банков резервирование по высоким нормативам означает удорожание стоимости привлеченных ресурсов. Дорогие ресурсы, в свою очередь, могут размещаться только в высокодоходные операции. Высокие доходы же предполагают высокую степень риска. А в России банковские риски настолько велики и непредсказуемы, что, стремясь получить высокий доход, банк может быстро превратиться в банкрота. В этом случае произойдет так называемое изъятие депозита, что повлечет за собой мультипликативное сокращение безналичных денежных средств, эмитированных банковской системой.

Постепенное снижение норматива обязательных резервов кредитных организаций расширяет возможности по кредито-

ванию экономики и, соответственно, увеличивает предложение денег.

При проведении денежно-кредитной политики в России активно используется и такой инструмент, как процентные ставки по операциям Центрального банка РФ. За последние годы ставка рефинансирования резко менялась в сторону ее понижения. Судите сами: на начало 1992 г. она составляла 8%, на конец того же года — 80%, на начало 1993 г. — 100%, на конец того же года — 210%, в 1994—1995 гг. она колебалась от 180% до 130%, в ноябре 1996 г. ставка рефинансирования стала 60%, а на начало 1997 г. — 48%.

Снижение ставки рефинансирования имеет важное макроэкономическое значение, так как это обеспечивает снижение реального уровня процентных ставок в экономике и стимулирует равнодоступность кредитных ресурсов для различных секторов экономики. В свою очередь, это стимулирует инвестиционную политику.

В соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», принятом 26 апреля 1995 г., одной из задач Банка России является обеспечение стабильного функционирования российской банковской системы. Банк России в рамках макроэкономического регулирования деятельности кредитных организаций использует административные (лицензирование банковской деятельности, порядок отзыва лицензии) и экономические (определение обязательных нормативов деятельности кредитных организаций) меры по повышению надежности, ликвидности российских банков.

Для решения задач повышения надежности банковской системы Банк России принимает соответствующие меры по надзору за достоверностью учета и отчетности кредитных организаций, доступностью информации об их деятельности, продолжает развитие оперативного надзора за крупными структурообразующими банками, составляющими основу российской банковской системы.

Банковский надзор предполагает выявление проблемных кредитных организаций, определение последствий банкротства того или иного банка для денежно-кредитной системы в целом.

Кроме того, Банк России предполагает и в дальнейшем способ ствовать разработке законодательной базы, создающей предпосылк для повышения устойчивости российской банковской системы.

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 ВНП:
   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. Понятие денежного рынка. Специфика спроса и предложения денег. Графическое отображение спроса и предложения денег.
3. Денежно-кредитная политика государства: концептуальный аспект.
4. Инструменты денежно-кредитного регулирования экономики и особенности их использования в России.
5. 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, денежное обращение и кредит. — М.: ИМПЭ, 1996.

Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки. — М.: Финстатинформ, 1995.

Акулова Г.Н. Денежно-кредитное регулирование: опыт развивающихся стран. — М.: Финансы и статистика, 1992.

Астапович А.З. и др. США: экономика, дефициты, задолженность. — М., 1991.

Бабичев М.Ю., Бабичева Ю.А. и др. Банковское дело: Справ. пособие / Под ред. Ю.А.Бабичевой. — М., 1994. Гл. 1.

Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. — М.: Финансы и статистика. 1994.

Банковские операции. / Под ред. Лаврушина О.И. — М.: Инфра-М, 1996.

Банковский портфель — 1. — М.: Соминтек, 1994.

Банковский портфель — 2. — М.: Соминтек, 1995.

Банковское дело. / Под ред. Колесникова В.И. Кроливецкой Л.П. — М. Финансы и статистика, 1995.

Банковское дело. / Под ред. Лаврушина О.И. — М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр. 1992.

Банковское дело. Справочное пособие./ Под ред. Ю.А.Бабичевой. — М.: Экономика. 1993.

Бункина М.К. Деньги. Банки. Валюта. Ученое пособие. — М.: АО Диас, 1994.

Бухвальд Б. Техника банковского дела. — М. 1993.

Волынский В.С. Кредит в условиях современного капитализма. — М.: Финансы и статистика, 1991.

Гамидов Г.М. Банковское и кредитное дело. — М., 1994.

Деньги, кредит, банки / Под общ. ред. Г.И.Кравцовой. — Минск, 1994.

Дмитриев-Мамонов В.А., Евзлин З.П. Теория и практика коммерческого банка. — М.: Менатеп-информ, 1992.

Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика. — М. — Л.., 1991. Гл. 1.

Долан Э.Д. Макроэкономика. — СПб. 1994.

Дробозина В.И. Финансы, денежное обращение и кредит. — М.: Финансы и статистика, 1997.

Заболотских С.Г., Лошаков А.А. Как создать коммерческий банк. — М.: Менатеп-информ, 1991.

Зайдель Х., Теммен Р. Основы учения об экономике. / Пер. с нем. — М.: Дело ЛТД. 1994.

Камаев В.Д. Учебник по основам экономической теории. — М.: ВЛАДОС, 1994.

Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1978.

Лэйард Р. Макроэкономика: Курс лекций для российских читателей / Пер. с англ. — М.: Джон Уайли энд Санз, 1994.

Матук Жан. Финансовые системы Франции и других стран. — М.: АО «Финстатинформ». 1994.

Международные валютно-финансовые отношения / Под ред. Л.Н.Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994.

Миловидов В.Д. Современное банковское дело: Опыт США. — М., 1992.

Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. Е.Ф.Жукова. — И.: Банки и биржи, 1995.

Поляков В.П., Московкина Л.А. Основы денежного обращения и кредита. М.: Инфра — М., 1995.

Поляков В.П., Московкина Л.А. Структура и функции центральных банкс зарубежный опыт. — М.: Инфра — М, 1995.

Родионов А., Бабичева Е. Денежно-кредитное регулирование капиталистической экономики. — М., 1991.

Усоскин В.М. «Денежный мир» Милтона Фридмена. — М.: Мысль, 1989.

Усоскин В.М. Современный коммерческий банк. Управление операциями. — М.: ИПЦ Вазар-Ферро, 1994.

Харрис Л. Денежные теории. — М., 1990.

Хикс Дж. Стоимость и капитал / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993.

Шаров А.Н. Эволюция денег при капитализме. — М.: Финансы и статистика, 1990.

Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков и зарубежный опыт. — М.: Финансы и статистика, 1993.

Экономика и бизнес. (Теория и практика предпринимательства) / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1993.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

В книге Э.Дж.Долана, К.Д.Кэмпбэлла, Р.Дж.Кэмпбэлла «Деньги, банки и денежно-кредитная политика» наиболее полно рассматриваются различные теоретические аспекты функционирования денежно-кредитной системы государства. Теоретическая часть книги посвящена: 1) исследованию процесса создания и жизнедеятельности банковской системы в условиях рынка; 2) изложению современного состояния теории денег, 3) описанию той роли, которую играют деньги и банковская система в регулировании инфляционных процессов. Практическая часть книги содержит описание деятельности Федеральной резервной системы США.

В курсе лекций Р.Лэйарда «Макроэкономика», предназначенном специально для российских читателей, отдельные главы посвящены вопросам спроса на деньги, формированию денежного предложения и связи этих макроэкономических категорий с инфляцией. В данном курсе лекций интересна оценка опыта России в области денежно-кредитного регулирования автором книги — профессором Лондонской школы экономики.

Вопросам денег и денежного обращения, конъюнктуры и монетарной политики посвящен значительный раздел книги Х.Зайделя и Р.Теммена «Основы учения об экономике». Указанные проблемы излагаются с учетом специфики Германии. Материал четко организован методически и построен по схеме — «иерархия понятия — учебный материал — учебные задания — тексты». Задания по темам имеют практическую направленность.

Среди российских изданий по теории денег, денежного обращения и кредита, отдельные главы из которых рекомендуются для использования в курсе экономической теории, можно назвать учебник под редакцией Е.Ф.Жукова «Общая теория денег и кредита», учебное пособие М.К.Бункиной «Деньги. Банки. Валюта», учебник Н.Г.Антонова и М.А.Песселя «Денежное обращение, кредит и банки». Данные учебники интересны тем, что это разработки российских экономистов, которые отражают специфику российской денежно-кредитной системы и монетарной политики.

Для более углубленного изучения деятельности коммерческого банка рекомендуется использовать литературу по деятельности коммерческих банков, где специальные разделы посвящены проблемам взаимодействия рыночной экономики и коммерческих банков, роли Центрального банка в денежно-кредитном регулировании, описаны операции коммерческих банков, в том числе российских, приведены данные о крупнейших коммерческих банках России и иностранных банках.

Многие выдающиеся экономисты исследовали и развивали теорию денег. Наиболее полно различные денежные теории представлены в книге Л.Харриса «Денежные теории».

Милтона Фридмена причисляют к числу величайших экономистов XX в. Исследованию денежной теории М.Фридмена посвящена книга В.М.Усоскина «"Денежный мир" Милтона Фридмена».

Исследованию спроса на деньги посвящены и отдельные главы книги известного английского экономиста Дж.Хикса «Стоимость и капитал».

О современном состоянии российской денёжно-кредитной системы и денежно-кредитной политики России постоянно информирует своих читателей журнал «Деньги и кредит», журнал «Банковское дело», газета «Бизнес и банки», где можно найти статьи о развитии российского финансового рынка, об инфляции, о состоянии банковской системы России, а также о развитии реального сектора российской экономики.

Глава 16. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

§ 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 контроля 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 народнохозяйственных проблем, как производственных, та и социальных, финансирование крупных межотраслевых, комплексных целевых программ — научно-технических, экономических и др. 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.

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 вообще не имеет собственных источников доходов (библиотеки, архивы), либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития (фундаментальная наука, театры, музеи).

Понятие финансовой системы государства и ее структура

Совокупность финансовых отношений в рамках национальной экономики образует финансовую систему государства. С точки зрения социально-экономических отношений, она складывается 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 на-

родного хозяйства составляют основу финансов. Здесь формируется подавляющая часть финансовых ресурсов. От состояния финансов предприятий различных форм собственности во многом зависит общее финансовое положение страны.

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 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 социальный 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 которы государство выступает главным образом в качестве заемщи средств.

Финансы фирм обслуживают производство. При их участи создается ВНП, распределяемый внутри фирм и отраслей народного хозяйства.

Финансы домохозяйства являются материальной основой их жизни, так как предполагают контроль за предстоящими дохода-

ми 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.

С точки зрения макроэкономического анализа и роли государства в развитии национальной экономики, 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.

В результате проведенных реформ в области финансов государственные финансы РФ также строятся в соответствии с принципом фискального федерализма.

Бюджетная система РФ

Рассмотрим государственную бюджетную систему России в рамках централизованных финансов.

Государственная бюджетная система России в настоящее время включает в себя три звена: федеральный бюджет РФ, бюджеты национально-государственных и административно-территориальных образований (к ним относятся республиканские бюджеты республик в составе РФ, краевые, областные бюджеты, бюджеты автономных областей, автономных округов и городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга), местные (региональные бюджеты).

Все эти бюджеты функционируют автономно, каждый из них имеет законодательно определенный источник доходов и направления расходования средств. Так, правительство полностью независимо в целях, касающихся нации в целом, — расходах на оборону, космос, а 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 го-

сударство осуществляет в основном 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 1995 г. структура доходной части федерального бюджета РФ выглядела следующим образом: из общей суммы доходов на налоговые доходы приходилось 75,1%, на неналоговые доходы — 18,6%. Среди налоговых доходов на поступления платежей по налогу на прибыль приходилось 24%, по подоходному налогу с физических лиц — 1,9%, но НДС — 41,5%, по акцизам — 10,4%. Из общей суммы неналоговых доходов 47,2% составляли доходы от внешнеэкономической деятельности, 8% — от продажи принадлежащего государству имущества[1].

В соответствии с Федеральным законом «О федеральном бюджете на 1997 год» из общей суммы доходов бюджета на 1997 г. на налоговые доходы приходится 86,25%, на неналоговые доходы — 5,8%, прочие неналоговые доходы — 0,06%. Среди налоговых поступления доля прямых налогов на прибыль, доход составляет 20,4%, налогов на товары и услуги (НДС, акцизы, лицензионный сбор за право производства, розлива и хранения алкогольной продукции, сбор за электроэнергию с населения, налог н покупку иностранных денежных знаков и платежных докумен тов, выраженных в иностранной валюте, прочие налоги, плате жи и сборы на товары и услуги) — 68,8%, платежи за использование природных ресурсов (плата за недра, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, земельный налог, прочие платежи за использование природных ресурсов) — 3,2%, налогов

[1]Рассчитано по: Россия в цифрах. М.: Финансы и статистика, 1996. С. 206.

на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции — 5,8%, прочих налогов, сборов, пошлин — 1,8%. Среди неналоговых поступлений доля доходов от имущества, находящегося в федеральной собственности (дивиденды по акциям, принадлежащим государству и арендная плата, перечисление прибыли Центрального банка), составляет 15,0%, доходов от внешнеэкономической деятельности — 30,6%, доходов от реализации государственных запасов — 26,1%[1].

Из государственного бюджета производятся и основные (с точки зрения национальной экономики) расходы — на финансирование отраслей экономики (промышленность, сельское хозяйство, рыболовство, строительство, транспорт, связь и др.), на финансирование социально-культурного развития и науки, на содержание органов государственной власти и управления, правоохранительных органов, на национальную оборону, внешнеэкономическую деятельность, расходы, связанные с обслуживанием государственного долга, на финансирование федеральных целевых программ и др.

Из общей суммы расходов федерального бюджета РФ в 1995 г. на государственное управление приходилось 1,6%, на международную деятельность — 7,8%, на национальную оборону — 17,3%, на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности — 7%, на финансирование промышленности, энергетики, строительства — 9,3%, сельского хозяйства и рыболовства — 2,2%, на социально-культурные мероприятия — 6,7%[2].

На 1997 г. в общей сумме расходов федерального бюджета доля расходов на государственное управление должна составить 2,2%, на международную деятельность — 1,9%, на национальную оборону — 19,7%, на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства — 8,8%, на финансирование промышленности, энергетики, строительства — 9,4%, на образование — 3,4%, на здравоохранение и физическую культуру — 2,2%, на социальную политику — 3,1%, на обслуживание государственного долга — 14,8%, на прочие расходы, в том числе, резервные фонды — 13,6%[3].

Государственный бюджет оказывает воздействие на все другие звенья финансовой системы, является определяющим для обеспечения экономической и финансовой стабилизации национальной экономики.

Так, в составе федерального бюджета на 1997 г. образуется Бюджет развития Российской Федерации. Названный бюджет бу-

[1]Рассчитано по: Российская газета, 4 марта 1997 г. С. 13.
[2]Рассчитано по: Россия в цифрах. С. 206.
[3]Рассчитано по: Российская газета, 4 марта 1997 г. С. 13.

дет являться специальным инструментом государственного стимулирования привлечения в дополнение к средствам федерального бюджета средств частных инвесторов и инвестиционных институтов на реализацию инвестиционных проектов, обеспечивающих структурную перестройку экономики.

Источниками формирования Бюджета развития РФ на 1997 г. являются связанные иностранные кредиты под гарантии Правительства РФ, инвестиционные кредиты Мирового банка реконструкции и развития и Европейского банка реконструкции и развития, а также средства из источников внутреннего заимствования. Средства этого фонда имеют строго целевое назначение, а использование средств будет осуществляться на конкурсной, возвратной, срочной и платной основе.

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, например, налог на прибыль (доходы) предприятий и организаций — по установленным ставкам, 50% доходов от акцизов на спирт, водку и ликероводочные изделия, производимые на территории РФ, 25% доходов от НДС на товары (работы, услуги), производимые (выполняемые, оказываемые) на территории РФ, за исключением НДС на драгоценные металлы и камни, отпускаемые из Государственного Фонда драгметаллов и драгкамней РФ, 100% отчислений от подоходного налога с физических лиц и т.д.

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. В соответствии с Федеральным законом «О Федеральном бюджете РФ на 1997 год» доходы целевых бюджетных фондов в общей сумме доходов федерального бюджета составят 8,2%, расходы этих фондов в общей сумме расходов федерального бюджета составят 7,8%[1].

Одним из звеньев финансовой системы государства является государственный кредит. Главная форма экономических отношений в рамках государственного кредита — 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.

[1]Рассчитано по: Российская газета, 4 марта 1997 г. С. 13.

Как экономическая категория государственный кредит находится на стыке двух видов денежных отношений — финансов и кредита и несет черты как тех, так и других. В качестве звена финансовой системы он обслуживает формирование и использование централизованных денежных фондов государства, т.е. государственного бюджета и внебюджетных фондов всех уровней.

Государственный кредит выполняет две функции: фискальную и регулирующую. Через фискальную функцию государственного кредита осуществляется формирование централизованных денежных фондов государства. В странах с развитой рыночной экономикой займы являются основным источником финансирования бюджетного дефицита.

Размещение новых государственных займов для погашения задолженности по уже выпущенным называется рефинансированием государственного долга.

Государственные займы классифицируются:

1) по субъектам заемных отношений: размещаемые центральными и местными органами управления;

2) в зависимости от места размещения: на внутренние и внешние;

3) в зависимости от обращения на фондовом рынке государственные ценные бумаги делятся на рыночные, которые свободно продаются и покупаются, и нерыночные, которые не подлежат обращению на рынке ценных бумаг;

4) в зависимости от срока погашения государственные займы делятся на краткосрочные (срок обращения до года), среднесрочные (от 1 до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет);

5) по характеру выплачиваемого долга долговые обязательства делятся на выигрышные (на основе лотереи), процентные и с нулевым купоном. С нулевым купоном обычно выпускаются краткосрочные ценные бумаги государства, они реализуются с дисконтом, т.е. ниже стоимости, а погашаются по номиналу.

§2. Теория и практика налогообложения

Сущность налогов

В системе финансовых отношений государства 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 налоги выполняют следующие функции: регулирующую, стимулирующую, распределительную и фискальную.

Налоговая система базируется на соответствующем законодательстве, которое устанавливает конкретные методы построения и взимания налогов, т.е. определяют 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 уплачивает 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 подоход-

ный 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 относятся 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 республиканским 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 и концепции налогообложения

Сколько веков существует государство, столько же веков существуют и 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, желательных 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. Например, те, кто желает пользоваться хорошими дорогами, должны оплачивать затраты на поддержание и ремонт этих дорог.

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.

2. Согласно другой концепции, юридические и физические лица должны уплачивать налоги в прямой зависимости от размера полученного дохода. Данная концепция отличается большей рациональностью и справедливостью, поскольку, естественно, существует разница между налогом, который взимается с предполагаемых расходов на предметы роскоши, и налогом, который удерживается из их предполагаемых расходов на предметы первой необходимости.

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, и 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).

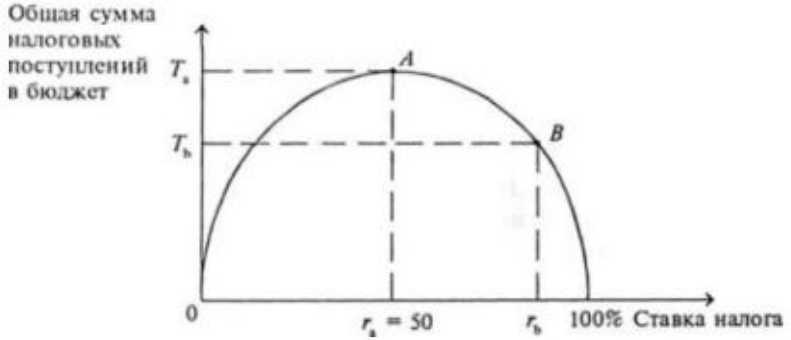


Рис. 16.1. Кривая Лаффера

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 уходят в «теневую экономику»)

При всех остальных значениях r налогоплательщики будут платить налоги, а государство их получать;

r в точке A: при определенном значении r_a достигается максимум поступлений налогов в бюджет, а r_a считается оптимальным 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 $r_b > r_a$, $T_b < T_a$, поскольку при боль-

ших 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 (*ra*) 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 «теневой» в легальную экономику.

Иными словами, если ставки завышены, то подрываются стимулы к нововведениям, снижается экономическая активность, часть предпринимателей уходит в «теневую экономику». Конечно, трудно рассчитывать на то, что можно теоретически обосновать идеальную шкалу налогообложения. Она должна быть основательно откорректирована на практике. Немаловажное значение в оценке ее справедливости имеют национальные, культурные и психологические факторы. Американцы, например, считают, что при таких ставках налогов, как в Швеции, Дании, в США никто бы не стал работать в легальной экономике. Так, рост производственной активности в США после налоговой реформы 1986 г. в значительной степени был связан со снижением предельных ставок налогообложения.

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, заметим, 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 — 43%, Германии — 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 1995 г. в федеральный бюджет налог на прибыль по ставке 13%. В регионах органы государственной власти могут самостоятельно устанавливать ставку налога на прибыль, зачисляемого в свои бюджеты, но не более 22% для предприятий и организаций и не более 30% для банков и страховых организаций (всего — 35—42%). Для фирм, занимающихся посреднической деятельностью, эти ставки выше, а по доходам от казино, видеотек и т.п. ставки могут доходить до 80% от прибыли.

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. Добавьте к этому исключительную сложность подсчета некоторых налогов (особенно НДС), постоянные изменения и дополнения в законодательной базе налогообложения, и станет ясно, что налоговая система России нуждается в совершенствовании. Назрела острая необходимость в упорядочении как количества налогов, так и в методах их взимания, что приведет к повышению собираемости налогов. В связи с этим по Указу Президента РФ в настоящее время готовятся предложения по изменению бюджетного законодательства. Министерство финансов РФ готовит Налоговый кодекс — общий свод правил по налогообложению.

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 сумма доходов, полученных из различных источников. Законодательно, практически во всех странах, из валового дохода разрешается вычесть производственные, транспортные, командировочные и рекламные расходы. Кроме того, к вычетам относятся различные нало-

говые льготы: необлагаемый минимум, суммы пожертвований, льготы, например, для инвалидов, пенсионеров и т.п. Таким образом, облагаемый доход = валовой доход — вычеты.

В подоходном налогообложении различают подоходный налог с физических лиц и подоходный налог с юридических лиц.

Подоходный 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.

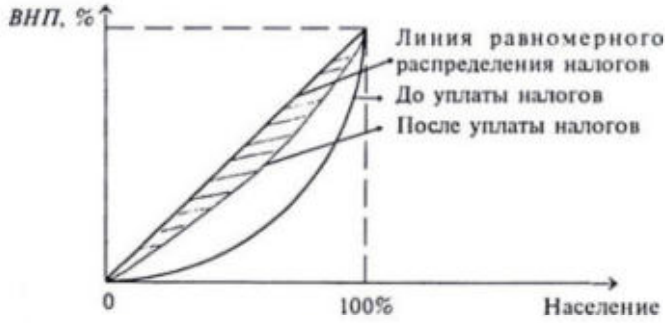


Рис. 16.2. Влияние прогрессивного налога на неравенство в доходах

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°).

Плательщиками 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 до-

ход 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 и 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.

Российским законодательством определен также достаточно широкий перечень доходов, освобожденных от налогообложения подоходным налогом.

Подоходный 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.

Прибыль определяется как разница между выручкой от реализации без НДС, акцизов, таможенных пошлин, и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг). В состав доходов от внереализационных операций включаются доходы от сдачи имущества в аренду, а также финансовые результаты от иных операций, не связанных с производством продукции.

В налогооблагаемую прибыль не включаются дивиденды и проценты, полученные по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию, а также доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, кроме доходов, полученных за пределами РФ.

В связи с этим, одним из наиболее серьезных вопросов при определении базы обложения налогом на прибыль является пра-

вильное определение затрат, принимаемых к исключению при расчете валовой прибыли.

Налог на прибыль определяется исходя из налогооблагаемой базы и ставки налога. С 1992 г. эта ставка неоднократно менялась. С 1995 г. ставка налога, зачисляемого в федеральный бюджет, установлена в фиксированном размере 13%. Одновременно установлено, что в бюджеты субъектов федерации налог на прибыль зачисляется по ставкам, устанавливаемым законодательными органами соответствующих субъектов федерации в размере не выше 22%, а для бирж, брокерских контор, банков, других кредитных организаций и страховщиков, а также для предприятий по прибыли, полученной от посреднических операций и сделок — по ставкам в размере не выше 30%. Таким образом, предельный размер ставки налога для большинства предприятий составляет 35%, что несколько выше, чем в других странах.

Для дивидендов, процентов, полученных по выпущенным в РФ ЦБ, за исключением доходов, полученных по государственным облигациям и другим государственным ценным бумагам, а также доходов от долевого участия в других предприятиях установлена ставка обложения в размере 15%. По казино и иным видам игорного бизнеса определена ставка в размере 90%, по видеосалонам и от видеопоказа — 70% от размера дохода по этим видам деятельности.

По этому налогу существуют также различные льготы (например, выводятся из-под налогообложения затраты на финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения, не облагается налогом прибыль, использованная на содержание находящихся на балансе объектов социально-культурного назначения и т.п.).

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 превышают 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 30 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 — показательный 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. столько, 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 01.01.92 до 31.12.92 г. НДС в России взимался по ставке 28% к облагаемому обороту по товарам (работам, услугам), реализуемым по свободным ценам и тарифам, а также по продукции топливно-энергетического комплекса и услугам производственно-технического назначения, а по товарам, реализуемым по государственным регулируемым ценам и тарифам — по ставке 21,88% (производная от 28%). Специалисты считали эти ставки исключительно высокими и предсказывали их снижение вследствие ценового шока и сокращения производства.

С 1 января 1993 г. ставки 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 винно-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 является следствием особых условий его производства и реализации. Если бы эта часть цены не изымалась в бюджет, то фирмы-изготовители соответствующей продукции получали бы незаслуженно высокую прибыль. Это относится к легковым автомобилям, табачным и ликероводочным изделиям и другим подакцизным товарам.

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. В настоящее время рассматривается вопрос о переходе к налогу на недвижимость, но пока он действует в полной мере. Плательщиками налога являются юридические лица, включая банки и кредитные учреждения, филиалы, в том числе с иностранными инвестициями.

Объектом налогообложения являются основные средства (включая долгосрочно арендуемые с правом последующего выкупа), нематериальные активы, запасы и затраты в стоимостном выражении, находящиеся на балансе. Для целей налогообложения предприятия определяют среднегодовую стоимость имущества по формуле, в которой используются расчеты стоимости имущества на первое число месяца с учетом его поступления и выбытия. Инструкцией по применению данного налога определен четкий перечень статей актива баланса, остатки по которым включаются в величину для расчета налога.

До апреля 1995 г. от налога на имущество были освобождены вновь созданные фирмы любых форм собственности в течение

одного года после их государственной регистрации. Теперь эта льгота отменена. Но есть ряд иных льгот. Так, не подлежат обложению находящиеся на балансе объекты жилья и социально-культурной сферы, охраны природы, пожарной безопасности и гражданской обороны.

Предельный размер ставки по данному налогу не может превышать 2%. Конкретные же ставки определяются в зависимости от видов деятельности и устанавливаются органами власти субъектов федерации. Устанавливать ставку для отдельных фирм не разрешено. Если субъекты федерации не приняли специального решения об уровне ставки, то она берется 2%. Но практика показывает, что в большинстве территорий ставка установлена меньше 2% (в Москве — 1,5%).

Как отмечалось выше, разработчики налоговой системы в России пошли по пути введения большого количества разнообразных налогов. Так, в соответствии со специальными законами облагаются налогом доходы кредитных организаций, доходы от страховой деятельности, от эмиссии и продажи ценных бумаг. Существуют специальные отчисления во внебюджетные фонды. Особый порядок действует по отчислениям в дорожные фонды. Существует налог на наследования и дарения и целая гамма местных налогов (курортный сбор, налог на рекламу, целевой сбор на содержание милиции и объектов жилищно-социальной сферы, налог на перепродажу автомобилей, различные регистрационные сборы и т.п.).

§ 3. Бюджетный дефицит и государственный долг

Дефицит бюджета

Дефицит бюджета и величина государственного долга — это важнейшие показатели состояния экономики, поэтому данной проблеме традиционно уделяется большое внимание.

Бюджетный процесс предполагает балансирование государственных доходов и расходов. Несбалансированность бюджета означает количественное неравенство между доходами и расходами бюджета. Величина превышения расходов бюджета над его доходами называется бюджетным дефицитом.

Следует заметить, что несбалансированный бюджет может привести и к возникновению профицита, т.е. превышению дохода бюджета над его расходами. Однако на практике почти во всех странах в настоящее время имеет место значительное по своим

масштабам превышение государственных расходов над доходами. Следствием этого является стремительный рост бюджетных дефицитов.

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.

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 юджетного дефицита — это государственные займы и ужеточение налогообложения. Но есть и третий способ, предусматривающий увеличение денежной массы в обращении,— это собственное производство денег, или «сеньораж». «Сеньораж» сегодня не принимает форму простого печатания денег, так как это слишком явно связано с инфляцией. В настоящее время «сеньораж» реализуется посредством создания резервов коммерческих банков. Предположим, что Казначейству США необходимо 100 млн. долл. на покрытие определенных 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 определенный период времени бюджетных дефицитов образует государственный долг. Различают внешний и внутренний государственный долг.

Внешний государственный долг — это долг иностранным государствам, организациям и отдельным лицам. Этот долг — наибольшее бремя для страны, так как необходимо отдавать ценные товары, оказывать определенные услуги, чтобы оплатить проценты по долгу и сам долг.

Внутренний 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.

Управление и обслуживание внутреннего и внешнего долгов Российской Федерации возложено на Центральный банк РФ и Федеральное казначейство при Министерстве финансов Российской Федерации. Все затраты по обслуживанию долга осуществляются за счет республиканского бюджета.

Назовем основные государственные долговые обязательства, которые обеспечиваются Правительством Российской Федерации:

— государственные краткосрочные облигации (сроком на 3, 6, 12 месяцев);

— государственные долгосрочные облигации (сроком до 30 лет);

— облигации внутреннего государственного валютного займ

— казначейские векселя и обязательства;

— Золотые сертификаты Министерства финансов РФ;

Нарастание внутреннего долга менее опасно для национа ной экономики по сравнению с ростом ее внешнего долга. Уте ки товаров и услуг при погашении внутреннего долга не происходит, однако возникают определенные изменения в экономической жизни, последствия которых могут быть значительными. Это связано с тем, что погашение государственного внутреннего долга приводит к перераспределению доходов внутри страны.

Бюджетный дефицит и государственный долг тесно связаны, так как, во-первых, государственный займ — важнейший источник покрытия бюджетного дефицита; во-вторых, определить, насколько опасен тот или иной размер дефицита бюджета, невоз-

можно без анализа величины государственного долга. С другой стороны, для оценки величины государственного долга необходимо исследование роста бюджетного дефицита.

Как государственный долг и его рост влияют на функционирование национальной экономики? Обычно в государственном долге видятся две опасности: банкротство нации и опасность переложения налогового бремени на будущие поколения.

По поводу первой «опасности» можно отметить следующее: никто не может запретить правительству выполнять свои обязательства по обслуживанию государственного долга. Эти финансовые обязательства складываются из: рефинансирования; взимания новых налогов (с целью получения достаточных доходов для выплаты процентов по долгу и основной его суммы), выпуска в обращение новых денег.

Что касается второй «опасности», то специфика внутреннего долга такова, что страна как бы должна сама себе. В большинстве случаев — внутренний долг это только отношения между гражданами страны. Он является одновременно и государственным кредитом.

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 считают, 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. те, кто владеет облигациями, становятся 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 займ 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 потенциалом 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, в общем-то, 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 потре-

бителей 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 национальных 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[1].

§ 4. Финансовая политика государства

Сущность финансовой политики

Мероприятия государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны называются финансовой политикой. Направления финансовой политики зависят от экономического состояния страны, решаемых социально-экономических и иных задач. Кризисное положение экономики предопределяет финансовую политику, направленную, с одной стороны, на прекращение спада производства и на стимулирование производства (например, в виде отдельных налоговых льгот производителям), на мобилизацию финансовых ресурсов в целях их эффективного вложения в определенные отрасли экономики, а с другой — на сдерживание социальных программ, сокращение расходов на оборону и т.п. Соответственно, при переходе экономики в другое состояние меняются и направления финансовой политики.

Правильность выбранной финансовой политики, несомненно, зависит от критической оценки складывающейся в стране экономической ситуации, от соблюдения «золотого правила» эко-

---

[1]Эта идея прослеживается в трудах Д.Рикардо. Некоторые экономисты называют ее «теорией эквивалентности Д.Рикардо». Отсюда и название — «рикардианская» точка зрения на проблемы бюджетного дефицита и государственного долга.

номической теории — при разработке прогнозов и рекомендаций оценивать экономическую ситуацию в стране такой, какая она есть, а не такой, какой ее хотелось бы видеть. Это тем более важно, поскольку общей тенденцией развития является высокая роль государства в регулировании национальной экономики именно через финансовую систему, а именно — высокие расходы государства на программы по социальному обеспечению, на поддержание среднего уровня доходов, на здравоохранение и т.п.

Финансовая политика складывается из двух взаимосвязанных направлений деятельности государства: в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов с целью воздействия на экономику (фискальная политика) и в области регулирования бюджета (бюджетная политика)

Фискальная политика государства Фискальная политика государства предполагает использование возможностей правительства взимать налоги и расходовать средства государственного бюджета для регулирования уровня деловой активности, решения различных социальных задач.

Основными рычагами фискальной политики государства являются изменения налоговых ставок, базы налогообложения, видов налогов, их количества и размеров государственных расходов или их направлений в соответствии с конкретными целями общества. Разработка фискальной политики — прерогатива законодательных органов страны, поскольку именно они контролируют налогообложение и расходование средств государственного бюджета.

В 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 происходит 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, сокраще-

ние 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 расширения налоговой базы (в соответствии с «эффектом Лаффера»). Эти причинно-следственные связи иллюстрирует рис. 16.3.

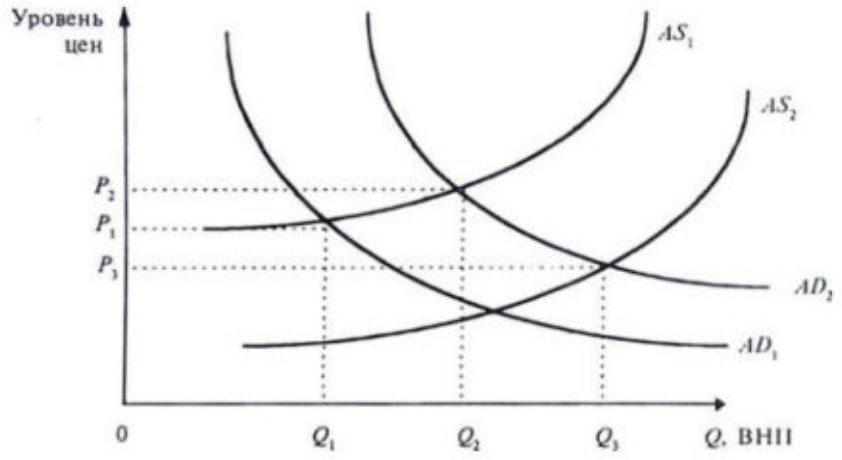


Рис. 16.3. Влияние фискальной политики на совокупное предложение

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 предложения с AD_1 до AD_2. При том же самом совокупном предложении это привело к росту равновесного объема ВНП и увеличению уровня цен (соответственно — Q_2 и P_2). Увеличение совокупного спроса 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 уменьше-

нию 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 складывается из так называемой дискреционной фискальной политики и политики 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 рисунком 16.4. 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 изменяется объем ВНП в результате изменения государственных расходов:

$$K_g = \Delta \text{ВНП} / \Delta G,$$

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):

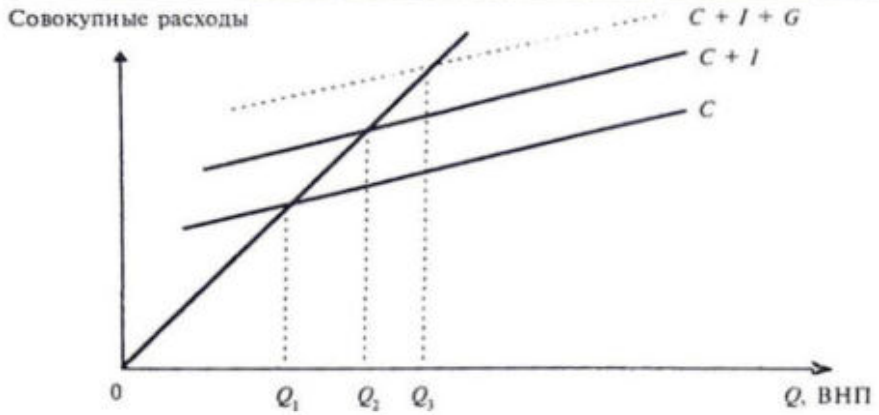


Рис. 16.4. Воздействие государственных расходов на объем национального производства и изменение макроэкономического равновесия

$$K_g = 1 / 1 - MPC = 1 / MPS.$$

Таким образом, ΔВНП $= \Delta G \cdot K_g$.

Рассмотрим теперь влияние налогов на национальное производство и величину ВНП. Для упрощения анализа предположим, что государство вводит единовременно выплачиваемый налог, сумма которого не меняется при любой величине ВНП (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 ВНП. Точка макроэкономического равновесия переместится вниз по линии в 45 градусов, что иллюстрирует рис. 16.5.

Противоположная картина будет складываться при сокращении налогов.

Вместе с тем влияние налогов на объем ВНП 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.

Каким будет при этом уменьшение непосредственно потребления? Это зависит от предельной склонности к потреблению (*MPC*). Для определения сокращения потребления в результате

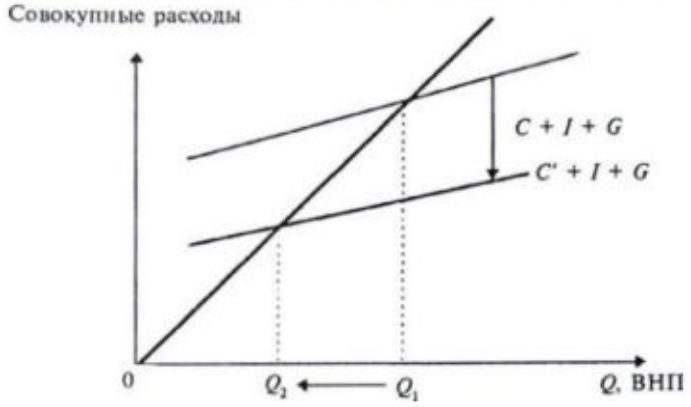


Рис. 16.5. Влияние налогов на равновесный объем ВНП

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 ВНП.

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 ставок уже существующих приводит к уменьшению рас-

полагаемого дохода (дохода после уплаты налогов) налогоплательщиков, что отражается на всей сумме совокупных расходов (они уменьшаются).

Следовательно, можно прогнозировать 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).

Такая фискальная политика приводит фактически к дефицитному финансированию, но обеспечивает сокращение падения производства.

В условиях инфляции, вызванной избыточным спросом (инфляционный рост), сдерживающая дискреционная фискальная политика складывается из: 1) уменьшения государственных расходов; 2) увеличения налогов; 3) сочетания сокращения государственных расходов с растущим налогообложением (с учетом того, что мультипликационный эффект уменьшения государственных расходов больше, чем мультипликационный эффект роста налогов).

Такая фискальная политика ориентируется на положительное сальдо бюджета. Конечно, это абстрактная схема поведения правительства, и механизм фискальной политики далеко не так прост, поскольку в реальной экономике действуют параллельные и разнонаправленные факторы. Понятно, что выработка оптимальной фискальной политики — задача архисложная.

В русле проводимой фискальной политики государства есть вторая составляющая — автоматическая фискальная политика или политика автоматических (встроенных) стабилизаторов. Под автоматическими или встроенными стабилизаторами понимается экономический механизм, который автоматически (без вмешательства государства) реагирует на изменение экономической ситуации.

К основным встроенным стабилизаторам относится, во-первых, изменение налоговых поступлений в различные периоды экономического цикла. Сумма налогов зависит от величины доходов. Поэтому в период быстрого роста ВНП (в период подъема) налоговые поступления автоматически возрастают (при прогрессивной ставке налогообложения и также за счет расширения налогооблагаемой базы), что обеспечивает снижение покупатель-

ной способности населения и сдерживание экономического роста. И наоборот, в период экономического спада сумма изъятия доходов уменьшается, т.е. происходит постепенное увеличение покупательной способности, что формирует эффективный спрос и сдерживает спад. Иными словами, прогрессивное налогообложение в период инфляционного роста приводит к потере покупательной способности, и наоборот, в период замедления экономического роста — обеспечивает минимальную потерю покупательной способности. И первое, и второе желательно с точки зрения экономической стабильности.

Кроме того, в период экономического подъема автоматический рост налоговых поступлений формирует тенденцию к сокращению или ликвидации бюджетного дефицита и появлению возможного бюджетного профицита, что, в свою очередь, содействует уменьшению возможной инфляции.

К встроенным стабилизаторам относятся 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.

§ 5. Фискальная политика государства и кривые совокупного спроса (*AD*) (модель *AD—AS*), денежного спроса (*MD*) (модель *MD—MS*), *IS* (модель *IS—LM*), график частных плановых инвестиций (*I*) в краткосрочном и долгосрочном периодах

Модель *AD—AS*

Известно, что кривая *IS* (модель *IS—LM*) — это графическое отображение отрицательной зависимости между нормой процента и ВНП на рынке товаров и услуг (см. гл. 13 «Макроэкономическое равновесие»). При изменении уровня государственных расходов или налогов кривая совокупного спроса (*AD*) сдвигается вдоль кривой совокупного предложения (*AS*). При наклонной кривой *AS* в краткосрочном периоде происходят изменения в объеме производства и уровне цен.

Допустим, что в соответствии с выбранным направлением фискальной политики предполагается увеличение государственных расходов.

Краткосрочный период

В краткосрочном периоде следствием роста государственных расходов будет сдвиг кривой *AD* вправо—вверх, вдоль наклонной кривой *AS*, из положения AD_1 в положение AD_2 (рис. 16.6, *г*). Номинальный ВНП возрастает (реальный ВНП возрастает с Y_1 до Y_2, цены увеличиваются с P_1 до P_2).

При росте номинального ВНП кривая спроса на деньги сдвигается вправо—вверх из положения MD_1 в положение MD_2 при неизменном денежном предложении *MS* (рис. 16.6, *а*). Следствием этого будет рост процентных ставок с r_1 до r_2.

Рост ставки процента сопровождается сдвигом вправо—вниз вдоль графика частных плановых инвестиций (рис. 16.6, *б*). Уровень частных плановых инвестиций начинает падать с I_1 до I_2. Таким образом, рост государственных расходов вызвал уменьшение частных плановых инвестиций, что может приводить к сдерживанию роста производства. Этот эффект получил в экономической теории название «эффекта вытеснения».

В модели *IS—LM* при увеличении государственных расходов кривая *IS* сдвигается вправо—верх от IS_1 до IS_2 (рис. 16.6, *в*). В соответствии с мультипликатором государственных расходов увеличение государственных расходов вызывает рост ВНП в размере:

$$G : (1 - MPC),$$

где G — прирост государственных расходов: *MPC* — предельная склонность к потреблению.

Следовательно, кривая IS сдвигается вправо на расстояние, равное $G : (1 - MPC)$. Экономическое равновесие устанавливается в точке E_2 (рис. 16.6, *в*).

Заметим, что рост ВНП 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 ВНП. 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 ВНП (объема производства) в соответствии с мультипликатором государственных расходов; 2) повы-

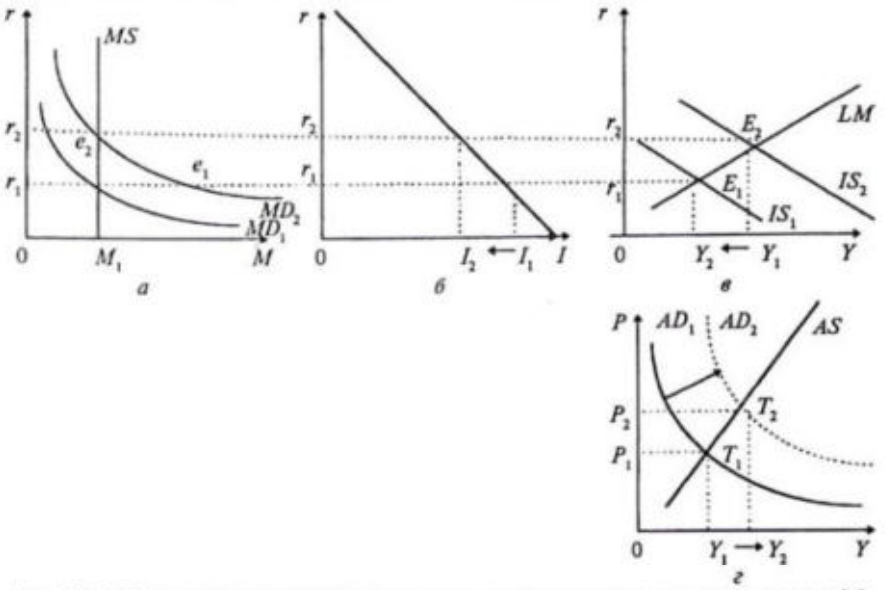


Рис. 16.6. Рост государственных расходов и изменения на денежном рынке (*а*), на рынке частных плановых инвестиций (*б*), в модели *IS—LM* (*в*), в модели *AD—AS* (*г*)

шение процентных ставок; 3) появление «эффекта вытеснения» государственными расходами частных плановых инвестиций.

Первоначально экономика находилась в состоянии равновесия в точке T_1 (см. рис. 16.6, *г*) объем производства — на уровне Y_1, уровень цен — P_1. Денежный рынок находится в состоянии равновесия в точке e_1 (см. рис. 16.6, *а*) с денежной массой M_1 и спроса на деньги MD_1, при уровне процентной ставки r_1. Этой процентной ставке соответствует уровень частных плановых инвестиций I_1 (см. рис. 16.6, *б*). Равновесие в модели *IS—LM* достигалось в точке E_1 (см. рис. 16.6, *в*) с доходом Y_1 и процентной ставкой r_1. Новое равновесие в краткосрочном периоде (после увеличения государственных расходов) достигается в точке T_2 (см. рис. 16.6, *г*), где объем производства — на уровне Y_2, цена P_2. Денежный рынок достигает при этом равновесия в точке e_2 (см. рис. 16.6, *а*). В модели *IS—LM* — в точке E_2 (см. рис. 16.6, *в*). Уровень частных плановых инвестиций — I_2 (см. рис. 16.6, *б*).

Долгосрочный период

Рассмотрим теперь влияние расширительной (экспансионистской) фискальной политики на национальную экономику в долгосрочном периоде (рис. 16.7).

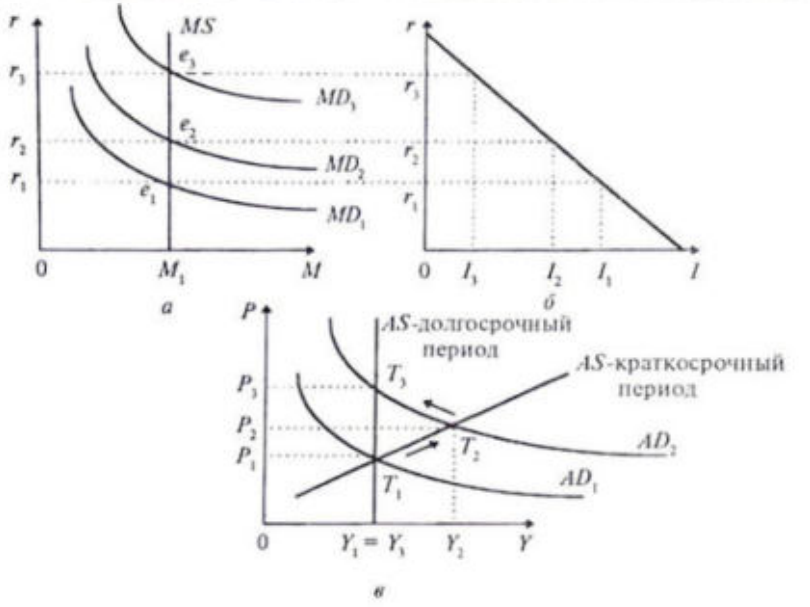


Рис. 16.7. Расширительная финансовая политика и изменения на денежном рынке (*а*), на рынке частных плановых инвестиций (*б*), в модели *AD—AS* (*в*)

Напомним, что на рис. 16.7, *г* точка T_2 — это точка краткосрочного равновесия экономической системы, в котором долго она находиться не может. По сравнению с начальным равновесием в точке T_1 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 продолжает расти с P_2 до P_3 (см. рис. 16.7, *б, в*), а объем производства падает до естественного уровня (как следствие роста факторных цен) с Y_2 до Y_1. Экономика характеризуется новой точкой долгосрочного равновесия — точкой T_3 с более высоким уровнем цен и меньшим, чем в точке T_2, объемом производства. Рост цен может при этом компенсировать снижение реального объема производства таким образом, что номинальный объем ВНП продолжает расти. Кривая спроса на деньги продолжает сдвигаться вправо—вверх из положения MD_2 в положение MD_3 (рис. 16.7, *а*) вдоль неизменной кривой денежного предложения *MS*. Это вызывает

дальнейший рост процентной ставки с r_2 до r_3 и дальнейшее «вытеснение» частных плановых инвестиций. Они уменьшаются с I_2 до I_3 (рис. 16.7, *б*). 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) возврату реального объема производства к естественному уровню.

Некоторые особенности «эффекта вытеснения»

Итак, «эффект вытеснения» вызывается ростом государственных расходов. Вместе с тем, этот эффект может быть следствием любого из направлений расширительной фискальной политики (снижением ставки налогов, уменьшением налогооблагаемой базы и т.п.).

Фискальная политика, направленная на сдерживание экономического роста, уменьшает совокупный спрос и приводит к противоположному результату: номинальный ВНП падает, спрос на денежном рынке уменьшается и при неизменном денежном предложении приводит к падению процентных ставок. Реальные частные плановые инвестиции увеличиваются, частично предотвращая действие «сдерживающей» фискальной политики. «Эффект вытеснения» заменяется «эффектом привлечения», увеличения частных плановых 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 $IS—LM$ (рис. 16.8). В свою очередь, наклон кривой LM зависит от цели выбранной денежно-кредитной политики.

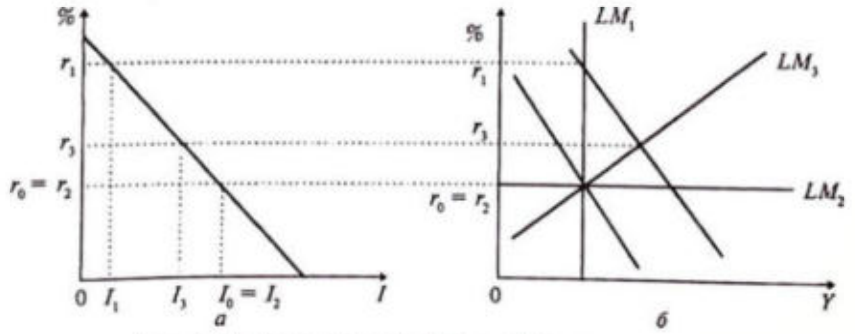


Рис. 16.8. Наклон кривой LM и «эффект вытеснения»

На рис. 16.8, *б* представлены кривые LM, которые соответствуют денежно-кредитной политике, направленной на фиксацию денежной массы в обращении (кривая LM_1) и на фиксацию уровня процентной ставки (кривая LM_2). Кривая LM_3 — промежуточный вариант, при котором может меняться и уровень денежной массы в обращении, и уровень процентной ставки.

Предположим, что денежно-кредитная политика государства описывается кривой LM_1. Сдвиг кривой IS из положения IS_1 в положение IS_2 (например, вследствие роста государственных расходов) вдоль кривой LM_1 (см. рис. 16.8, *б*) приводит экономическую систему в новое равновесие, при котором процентная ставка возрастает с r_0 до r_1 и вытесняет частные плановые инвестиции в размере $I_0 - I_1$ (см. рис. 16.8, *а*).

Если денежно-кредитная политика государства описывается кривой LM_2, то сдвиг кривой IS из положения IS_1 в положение IS_2 вдоль кривой LM_2 (см. рис. 16.8, *б*) соответствует положению равновесия экономической системы, при котором процентная ставка останется прежней — $r_0 = r_2$ (см. рис. 16.8, *а*). «Эффекта вытеснения» не будет, а $I_2 = I_0$.

Денежно-кредитная политика, описываемая кривой LM_3, приводит к тому, что расширительная фискальная политика вызывает значительно меньшее сокращение частных плановых инвестиций по сравнению с первым случаем, т.е. $(I_0 - I_3) < (I_0 - I_1)$ (см. рис. 16.8, *а*).

Иными словами, 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.

Бюджетная политика государства

Под бюджетной политикой государства понимаются мероприятия государства по управлению доходами и расходами бюджета, а также бюджетным дефицитом.

В экономической теории известны несколько концепций бюджетной политики государства.

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 при более тщательном рассмотрении этой проблемы становится очевидным, что такое состояние бюджета исключает или в значительной степени уменьшает эффектив-

ность фискальной политики государства, имеющую антициклическую, 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 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 покроется небольшим положительным сальдо бюджета периода процветания, следовательно, будет иметь место циклический дефицит бюджета.

Целью налоговой политики ставится дальнейшее снижение номинального налогового бремени. Так, с 1 января 1996 г. были отменены спецналог, налог на превышение фонда оплаты труда над его нормируемой величиной, отдельные местные налоги. Одновременно предусматриваются поэтапная отмена ряда неэффективных налоговых льгот и конкретные меры по повышению собираемости налогов.

Фискальные органы должны предпринять конкретные шаги, которые позволяют установить справедливый налоговый порядок, а именно: для крупных предприятий в сфере материального производства, которые надлежащим образом платят налоги, налоговое бремя необходимо ослабить, в то же время для юридических и физических лиц, уклоняющихся от налогообложения, — увеличить налоговый пресс. Практика подоходного налогообложения с физических лиц свидетельствует о том, что несовершенство отдельных льгот по уплате этого налога приводит к возможности необоснованного уменьшения размера налоговых обязательств перед государством гражданами, получающими высокие доходы.

Особое значение для российской экономики имеет проведение конкретных мер по повышению собираемости налогов. Просроченные платежи в бюджеты всех уровней составляли уже на 1 июля 1995 г. 37,7 трлн. руб., в том числе — в федеральный бюджет — 20,3 трлн. руб. Недоимки по платежам в федеральный бюджет, включая отсроченные платежи, составляли за январь — сентябрь 1996 г. 72,0 трлн. руб. В целях обеспечения взимания налогов и других обязательных платежей в объемах, необходимых для финансирования расходов федерального бюджета, Указом президента РФ от 11.10.1996 г. была создана Временная чрезвычайная комиссия по укреплению налоговой и бюджетной дисциплины.

Однако создание этой комиссии не устранило основных причин налоговых недопоступлений. Основными причинами недоимок являются: отсутствие средств на расчетных счетах налогоплательщиков, отвлечение средств в дебиторскую задолженность, осуществление расчетов между поставщиками и покупателями путем бартерных сделок, использование выручки от реализации продукции на нужды предприятий, рост числа убыточных предприятий.

Недопоступления налогов, сборов и платежей по сравнению с запланированными объемами в сочетании с необходимостью крупных социальных выплат и ростом расходов на оборону обусловливают нарастание напряженностей в бюджетной сфере. Консолидированный бюджет по итогам девяти месяцев 1996 г. исполнен с дефицитом в 4,7% от валового внутреннего продукта

(ВВП), около 79% которого составил дефицит федерального бюджета (3,7% ВВП). Уровни дефицита консолидированного и федерального бюджета, определенные по международной методологии, составили соответственно 7,7% ВВП и 7,3% ВВП, что в два раза превышает уровень предшествующего года.

Для достижения финансовой стабилизации в стране Правительством РФ предполагается реализовать следующие изменения в сфере налоговой политики.

1. В области подоходного налогообложения физических лиц: ввести налогообложение процентов по вкладам граждан в учреждениях банков и по страховым выплатам, превышающим действующую ставку рефинансирования Центрального банка, уменьшить размеры сумм, которые на основании Закона РФ «О подоходном налоге с физических лиц» подлежат исключению из налогооблагаемого совокупного дохода граждан, в связи с тем, что они используются на строительство (приобретение) жилья или на погашение ссуды банка, полученной на эти цели, а также сумм, полученных от реализации принадлежащего гражданам на праве собственности имущества. (Это связано с тем, что данная льгота реально может использоваться только гражданами со сверхвысокими доходами, и ее реализация ведет к усилению социальной дифференциации населения.)

2. В области налогообложения прибыли юридических лиц предполагают отменить отдельные льготы по данному налогу, в частности, малоэффективные льготы, носящие узковедомственный характер.

3. В области налогообложения налогом на добавленную стоимость (НДС) предполагается: не взимать этот налог со средств получаемых в рамках безвозмездной технической помощи со стороны иностранных государств по линии межправительственных соглашений, а также со средств, предоставляемых иностранными некоммерческими организациями безвозмездно в виде гарантов по осуществлению целевых программ, не облагать НДС средства, передаваемые учредителями и зачисляемые в уставный фонд предприятия.

4. Предполагается провести целый ряд мер по совершенствованию налогообложения малого бизнеса. Сегодня налоговая система не делает различий между крупными и мелкими предприятиями как по количеству уплачиваемых налогов, так и по объему бухгалтерской и налоговой отчетности, предоставляемой в налоговые органы (за исключением некоторых налоговых льгот для малых предприятий в первые два года их деятельности). Это приводит к тому, что малое предприятие зачастую «уходит» в тене-

вую экономику. Препятствовать этому может только максимальное упрощение порядка установления, исчисления и сбора налогов в малом бизнесе. В частности, предлагается всю совокупность существующих федеральных, региональных и местных налогов, уплачиваемых юридическими лицами — субъектами малого предпринимательства, заменить единым налогом на доход. Доход исчислять как разницу между выручкой от реализации товаров и услуг и стоимостью используемых в производстве сырья, материалов, топлива, величиной эксплуатационных расходов, процентами за банковский кредит (в пределах нормы), а также уплаченными иного рода обязательными налогами и другими обязательными платежами.

5. Предполагается также смягчить в целом жесткую фискальную направленность российской налоговой системы, а именно: устранить существующее несоответствие в правах и обязанностях налогоплательщика, его незащищенность от порой неправомерных действий налоговых инспекций, ввести разграничение между умышленным и неумышленным нарушением, унифицировать и снизить общий уровень штрафных санкций за несоблюдение налогового законодательства, отрегулировать штрафные санкции на налоговые правонарушения, допущенные не по вине налогоплательщика и т.п.

В области бюджетной политики российского государства сохраняется политика финансирования бюджетного дефицита в основном без привлечения эмиссионных источников. Дефицит федерального бюджета в 1996 г. на 63% был профинансирован за счет внутренних источников, главным образом ГКО-ОФЗ (49%), и на 37% — за счет внешних источников. Дефицит федерального бюджета на 1997 г. предполагается покрыть на 51,9% за счет внутреннего финансирования (включая доходы от эмиссии государственных ценных бумаг), и на 48,2% — за счет внешнего финансирования.

Политика внутреннего рыночного финансирования бюджетного дефицита будет продолжена. Будет происходить постепенный переход от выпуска краткосрочных государственных обязательств к выпуску средне- и долгосрочных (от одного до трех лет), обладающих высокой ликвидностью и обеспечивающих получение положительной процентной ставки. Однако при этом в 1997 г. установлен верхний предел государственного внутреннего долга РФ на 1 января 1998 г.: по долговым обязательствам Правительства РФ в сумме 530,0 трлн. руб., по целевым долговым обязательствам РФ — в сумме 30,0 млрд. долговых руб.

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 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 сказать, 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 покровом 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 «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, добиваясь 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.

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:
1) погашение внешнего государственного долга,
2) внутреннего государственного долга.

14. Может ли правительство стать банкротом в результате постоянного роста государственного долга?

15. Объясните, почему «богатая» нация имеет бóльшую 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:
1) внутренний государственный долг — это долг правительства перед «своим» населением. Поэтому нет особых проблем, связанных с нарастанием этого долга;
2) изменение величины государственного долга вызывает слишком ощутимые последствия для национальной экономики. Поэтому следует очень осторожно относиться к решению проблемы его погашения;
3) 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. Налогообложение: 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.

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.А., Александрова Л.С. Финансы, денежное обращение и кредит. — М.: ИМПЭ. 1996.

Алексеев М.Ю. Рынок ценных бумаг. — М., 1992.

Астапович А.З. и др. США: экономика, дефициты, задолженность.— М., 1991.

Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. — М.: Финансы и статистика. 1994.

Все начиналось с десятины: этот многоликий налоговый мир: М.: Прогресс—Универс, 1992.

Долан Э.Д. Макроэкономика. — СПб. 1994.

Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика. — М.-Л., 1991. Гл. 1.

Дробозина Л.И. Финансы, денежное обращение и кредит. — М.: Финансы и статистика, 1997.

Зайдель Х., Теммен Р. Основы учения об экономике / Пер. с нем. — М.: Дело ЛТД. 1994.

Камаев В.Д. и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории.— М., 1994.

Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ.— М.: Прогресс, 1978.

Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. — М.: Формика, 1992.

Матук Жан. Финансовые системы Франции и других стран. — М.: АО «Финстатинформ», 1994.

Международные валютно-финансовые отношения / Под ред. Л.Н.Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994.

Моляков Д.С. Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства. — М.: Финансы и статистика, 1996.

Налоги / Под ред. Л.Г.Черника. — М.: Финансы и статистика, 1994.

Налоги в развитых странах / Под ред. И.Г.Русаковой. — М., 1991.

Настольная книга финансиста / Под ред. В.Г.Панскова. — М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1995.

Основы предпринимательского дела / Под ред. Ю.М.Осипова. — М.: МГУ, 1992.

Общая теория финансов: Учебник / Л.А.Дробозина и др. — М.: Банки и биржи, 1995.

Первозванский А.А., Первозванская Т.Н. Финансовый рынок: расчет и риск. - М.: Инфра-М., 1994.

Рейтман Л.И. Страховое дело. — М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992.

Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия / Пер. с англ. — М.: Экономика, 1994.

Солянникова С.П. Бюджеты территорий. — М.: Финансы и статистика, 1993.

Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. М.: Перспектива, 1993.

Финансы / В.М.Родионова и др..— М.: Финансы и статистика, 1993.

Финансы капитализма: Учебник / Под ред. Б.Г.Болдырева. — М., 1991.

Финансы предприятий / Под ред. Е.И.Бородиной. — М.: Банки и биржи, 1995.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Для более углубленного изучения тех или иных вопросов по данной теме можно обратиться к учебнику под редакцией В.М.Родионовой «Финансы», учебникам под редакцией Л.А.Дробозиной «Общая теория финансов» и «Финансы,

денежное обращение и кредит», где подробно рассмотрены сущность и функции финансов, использование финансов в условиях рыночной экономики, финансовая политика государства, а также практические вопросы государственных финансов, финансов фирм и отраслей народного хозяйства, учреждений и организаций. В этих книгах излагается в основном российский практический опыт организации финансовой системы и финансовой политики российского правительства.

Описание главных направлений фискальной политики государства с учетом специфики Германии можно найти в учебнике Х.Зайделя и Р.Теммена «Основы учения об экономике», особенности американской финансовой политики — в книге А.З.Астаповича «США: экономика, дефициты, задолженность», а изучить характерные черты французской финансовой системы — в книге Ж.Матука «Финансовые системы Франции и других стран».

Теоретические проблемы влияния финансов на предпринимательскую деятельность рассматриваются в работе Ю.А.Львова «Основы экономики и организации бизнеса», в книге «Основы предпринимательской деятельности» под редакцией Ю.М.Осипова. Практическое руководство по налогам, ценным бумагам, правовой основы финансов изложено в «Настольной книге финансиста» под редакцией В.Г.Панскова.

Практические вопросы финансовой работы в рамках отдельных хозяйствующих субъектов нашли свое отражение в учебниках по финансам предприятий.

История налогов — от Древнего Египта до современности — популярно отображены в работе «Все начиналось с десятины: этот многоликий налоговый мир».

Развитие и современное состояние международных финансовых рынков и осуществление транснациональных финансовых операций излагаются в книге под редакцией Л.Н.Красавиной «Международные валютно-финансовые отношения», а также в книге Долана Э.Дж., Кэмпбелла К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. «Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика».

В ежемесячном журнале «Финансы» рассматриваются вопросы теории финансов, особенности финансов при переходе к рынку, теории и практики налогообложения, рынка ценных бумаг, финансового контроля и аудита, финансов зарубежных стран, финансовой статистики.

Законодательные акты по вопросам финансов в РФ публикуются в газетах «Экономика и жизнь», «Финансовая газета».

Глава 17. ИНФЛЯЦИЯ. СИСТЕМА АНТИИНФЛЯЦИОННЫХ МЕР

Сущность инфляции

Под инфляцией понимается дисбаланс спроса и предложения (форма нарушения общего равновесия), проявляющийся в общем росте цен. Но это не означает, что в период инфляции растут все цены. Цены на одни товары могут расти, на другие оставаться стабильными; цены на одни товары могут расти быстрее, чем на другие. В основе этих пропорций лежит разное соотношение между спросом и предложением и различная эластичность.

Инфляцию можно определить как непрерывный общий рост цен. И в этом случае ключевыми словами при ее определении будут следующие: непрерывный, т.е. рост цен происходит постоянно; и общий, т.е. повышение цен охватывает все рынки и это характерно для экономики в целом. А что происходит с деньгами? Они обесцениваются, падает их покупательная способность.

Однако не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ограниченности факторов производства, изменения общественных потребностей.

§ 1. Измерение инфляции

Индексы цен

В макроэкономике 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 ВНП.

Все они выражают относительное изменение среднего уровня цен за определенный промежуток времени. Обычно цены базового года принимают за 100%, а цены других лет оценивают к этим 100%.

Индекс стоимости жизни

С помощью индекса стоимости жизни изменяются цены фиксированной «рыночной корзины» потребительских товаров. В США такой индекс рассчитывается 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 — 1982 г. Это связано с тем, что с развитием общества изменяются человеческие потребности и, следовательно, меняется содержимое «потребительской корзины».

В 1996 г. индекс стоимости жизни в США составил 129%. Что это значит? Это означает, что за тот же набор товаров и услуг

потребители сейчас платят в 1,29 раза больше, чем в 1982 г., т.е. цены за 14 лет 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%.

Индекс оптовых цен

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 промышленных товаров и услуг в конечном итоге ведет к росту розничных цен.

Дефлятор ВНП

Для измерения общего уровня цен чаще используется индекс цен валового национального продукта — дефлятор ВНП. Его корзина включает в себя все конечные товары и услуги, произведенные в обществе. То есть дефлятор ВНП более полно отражает изменение цен в обществе, охватывает не только отдельные группы товаров и услуг.

$$\text{Дефлятор ВНП} = \frac{\text{номинальный ВНП}}{\text{реальный ВНП}} \cdot 100\%,$$

где номинальный ВНП — расходы в нынешнем году по текущим ценам; реальный ВНП — расходы в нынешнем году по ценам базового года. Реальный ВНП показывает, насколько возрос валовой национальный продукт исключительно за счет роста цен.

§ 2. Виды инфляции

С точки зрения проявления различают «открытую» и «подавленную» инфляцию.

Открытая инфляция

Она характерна для стран рыночной экономики, где взаимодействие спроса и предложения способствует открытому неограниченному росту цен. Хотя открытая инфляция и искажает рыночные процессы, все же она сохраняет за ценами роль сигна-

лов, показывающих производителям и покупателям сферы выгодного приложения капиталов.

Подавленная инфляция

Это скрытая инфляция, присущая 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 в 1969 г. составляла 50%, в 1976 — 79, в 1984 — 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 це создает видимость экономического благосостояния, вводя заблуждение продавцов и покупателей.

Другим критерием вида инфляции выступает темп роста це. В этом плане выделяют три вида инфляции:

— умеренная, когда цены растут менее, чем на 10% в год, стоимость денег сохраняется, отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах. На Западе ее рассматривают как элемент нормального развития экономики, который не вызывает особого беспокойства.

— галопирующая инфляция — рост цен измеряется двузначными и более цифрами в год, контракты «привязываются» к росту цен, деньги ускоренно материализуются. Считается, что она опасна для народного хозяйства и требует антиинфляционных мер.

— гиперинфляция — цены растут астрономическими темпами, расхождение цен и заработной платы становится катастро-

фическим, разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества, бесприбыльными и убыточными становятся крупнейшие предприятия; она парализует хозяйственный механизм, поскольку резко усиливается эффект бегства от денег с целью превращения их в товары. Разрушаются экономические связи, осуществляется переход к бартерному обмену.

Вести успешный бизнес в условиях гиперинфляции почти невозможно. Речь может идти только о стратегии выживания. Рецепт самовыживания таков: автономность и самодостаточность, упрощение производства, сокращение внешних связей, натурализация базовых элементов внутрифирменного хозяйствования.

Сбалансированная и несбалансированная инфляция

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 на страшна для бизнеса. Приходится лишь периодически повышать цены товаров. Риск потеряходности присущ только тем предпринимателям, которые являются 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.

Ожидаемая и неожидаемая инфляция

С точки зрения четвертого критерия различают ожидаемую и неожидаемую инфляцию. Под ожидаемой инфляцией понимается инфляция, которая предсказывается и прогнозируется заранее, неожидаемая — наоборот.

Комбинация сбалансированной и ожидаемой инфляции не наносит особого вреда экономике, а несбалансированная и неожидаемая особо опасна, чревата большими издержками адаптационного плана.

§ 3. Инфляция как процесс

Причины инфляции

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.

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, кото-

рый может быть использован государством для блага общества и его экономического развития.

Научный подход к проблемам инфляции отличается от обыденного мифологизированного трезвой оценкой опасности выхода инфляции из-под контроля и выработкой рекомендаций 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 ержки.

орьба с инфляцией представляет собой задачу макроэконо-ескую. Перед правительством стоит главный вопрос: или ликровать инфляцию посредством радикальных мер, или адапваться к ней. Различные страны решают эти дилемму по-оему. США, Великобритания активно борются с инфляцией, другие же страны разрабатывают комплекс адаптивных государственных мер.

Механизм инфляции

Для рассмотрения механизма инфляции обратимся к ее двум типам: во-первых, инфляции спроса, при которой равновесие спроса и предложения нарушается со стороны спроса, и, во-вторых, инфляции предложения, при которой дисбаланс спроса и предложения происходит из-за роста издержек производства.

Вернемся к модели *AD—AS* (совокупный спрос — совокупное предложение). Очевидно, что для начала инфляционных процессов достаточно, чтобы совокупный спрос превышал совокупное предложение. Когда возможна такая ситуация?

а) резко возрастает совокупный спрос, а совокупное предложение не меняется;

б) совокупное предложение снижается при постоянном совокупном спросе;

в) расширение совокупного спроса превышает рост совокупного предложения.

§ 4. Инфляция спроса и инфляция 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 охотятся за слишком малым количеством товаров».

Но соотношения между совокупным спросом, с одной стороны, и объемом производства, занятостью и уровнем цен, с другой стороны — гораздо сложнее.

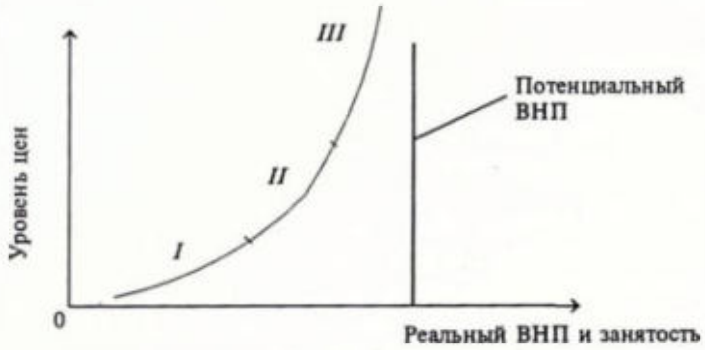


Рис. 17.1. Уровни цен и занятость

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 расширения производства запасы исчерпываются, все труднее и труднее находить необходимые экономические ресурсы. Ведь привлечение квалифицированной рабочей силы требует более высокой оплаты, что

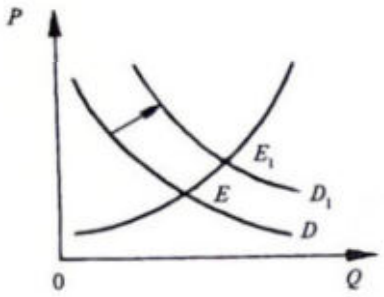


Рис. 17.2. Инфляция спроса

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 то-во времени экономического подъема;

рост государственных расходов (рост военных и социальзаказов).

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.

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, которое 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.

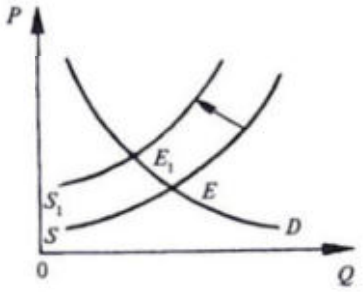


Рис. 17.3. Инфляция предложения

Стагфляция

Стагфляция — 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.

Причины инфляции

Инфляционные тенденции органично присущи функционированию рыночного механизма, сложившегося в индустриально развитых страна к середине XX в. Тому способствовали два основных фактора: принципиальная перестройка финансовой и кредито-денежной системы и формирование олигополистической структуры экономики.

Погоню предпринимателя за прибылью с помощью взвинчивания цен ограничивала свободная конкуренция. Относитель-

ную стабильность денежного обращения и ценообразования в этот период обеспечивал также золотомонетный стандарт. Наличие свободного размена банкнот на золото исключало обесценение 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 предприниматели 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.

Современная инфляция

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 по регулированию 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. Каковы тому причины?

1. 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.

2. 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 взвинчиванию цен монополиями и тем самым ограничили инфляцию.

3. 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 инфляционный эффект кризиса государственных

финансов. Так, если в 70-х годах средний дефицит составлял 1,8% от номинального ВНП стран ОЭСР, то в 1993 г. он оценивался в 1,2%.

4. Некоторое торможение кредитной экспансии в 80-х годах. Резкое повышение официальной учетной ставки центральных банков 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.

5. 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 способствовало 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. Так, в США среднегодовой дефлятор ВНП за 1951—1960 гг. составил 2,6%, за 1961—1965 гг. — 1,4%, за 1966—1970 гг. — 4,1%, за 1971—1975 гг. — 6,6%, за 1976—1980 гг. — 7,3%, за 1981—1985 гг. — 5,2%, за 1986—1990 гг. — 3,4%.

§ 5. Последствия инфляции

Как и большинство других явлений, характерных для рыночной экономики, инфляции 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 обывательского трезвой оценкой опасности выхода инфляции из-под контроля и выработкой рекомендаций 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. 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 расстройство 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 валютные 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 внешнеторгового дефицита, затрудняет уравновешивание платежных балансов.

В-четвертых, неравномерность падения покупательной способности валют усиливает неэквивалентность валютных курсов, вызывает несоответствие между официальными и рыноч-

ными курсами валют, что чрезвычайно затрудняет стабилизацию валютных курсов, делает необходимым пересмотры курсовых соотношений. Однако каждое такое изменение (девальвация или ревальвация) не только не устраняло причин неустойчивости валютных курсов, но наоборот, еще больше углубляло и обостряло их, порождая множество новых противоречий.

Таким образом, инфляция стала не только внутренней проблемой, но и основной разрушительной силой в международных валютных отношениях.

§ 6. Антиинфляционная политика

Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы является необходимым элементом стабилизации 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, другой — в попытке ликвидировать инфляцию антиинфляционными мерами.

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 существует 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 являются перестройка семейного бюджета в сто-

рону 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 возвращение 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 бóльшую 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 дви жение вперед. Но эта политика оказалась неэффективной, т как сдерживание цен оплачивалось снижением производител ности 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.

Антиинфляционные меры

Другим вариантом государственной политики в условиях инфляции является минимизация государственного вмешательства в игру рыночных сил при использовании антиинфляционных мер.

Ортодоксальная программа чисто монетаристского характера предусматривает широкое поле деятельности для рыночных регуляторов наряду со свертыванием хозяйственной активности государства. Примером такой программы служит программа МВФ, принятая в России: либерализация условий деятельности фирм на внутреннем и мировом рынках, свободные цены при ограничении роста заработной платы и поддержании плавающего курса национальной валюты.

На практике борьба с высокой инфляцией в различных западных странах используются смешанные программы, в которых в различной степени используются рекомендации обеих программ.

Рассмотрим основные экономические меры, предпринятые в Соединенных Штатах Америки в период президентства Рейгана. Антиинфляционная политика предусматривала заметное сокращение социальных программ и хозяйственных государственных расходов, ликвидацию дефицита государственного бюджета и последовательное проведение жестко ограничительной кредитно-денежной политики. Целью программы провозглашалась борьба и с высокой инфляцией, и с высокой безработицей. Таким образом, «рейганомика» сочетала методы и концепции «экономики предложения», монетаристской и кейнсианской. В результате галопирующая инфляция была снижена до уровня 4—6% годовых при ускорении научно-технического прогресса и роста производительности труда.

Страны с рыночной экономикой практически все прошли через инфляцию. Изучение их опыта дает ответ на многие вопросы. Однако в России своя специфика: отсутствие самонастраивающейся, саморегулирующейся рыночной экономической системы. Многие причины и факторы инфляции в России вообще не относятся к экономике.

§ 7. 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, а также высокими темпами роста цен.

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:

1. 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.

2. Высокий уровень монополизации экономики, что объясняет монопольный характер поведения производителей на рынке и устанавливаемые ими монопольные цены.

3. 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 секторы 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.

4. 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 инфляция 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, невозможны 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.

Инфляционные процессы в России с 1991 по 1996 г.

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 г. 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 по-

литика смягчилась, кредиты стали более доступными, а накопленные долги предприятий были в основном погашены за счет денежной эмиссии и выделения новых кредитов.

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 проблему 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 банкротства фирм.

Уже в апреле 1994 г. произошло ускорение роста денежной массы и увеличение кредитования промышленности. Поэтому было не удивительно, 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.

Что касается сдвигов в отношении распределения, то о них м
но судить по данным о структуре денежных доходов насел
(табл. 17.1).

Таблиц

Структура денежных доходов населения, %

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Всего денежных доходов	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
оплата труда	74	70	61	47	39	38
пенсии, пособия, стипендии	16	14	15	15	16	15
доходы от собственности и предпринимат. деят. и т.д.	10	16	24	38	45	47

Реальная среднемесячная заработная плата в 1996 г. была ниже уровня 1991 г. более чем в 3 раза.

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 спекулятивными. Это, в свою очередь, привело к инфляционному росту денежной массы и обесценению 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.

В результате развитие российской экономики в 1995 г. в сравнении с 1994 г. характеризовалась рядом позитивных тенденций. Спад производства, который продолжался 6 лет, в 1995 г. заметно замедлился. Объем ВВП сократился по сравнению с предыдущим годом на 4% против 13% в 1994, объем производства промышленной продукции — соответственно на 3 и 21%.

Изменение структуры денежной массы за счет более медленных темпов роста денежной массы позволило существенно сжать количество денег в обращении, что привело к снижению темпов инфляции. Но все же инфляция снижалась значительно медленнее, чем ожидалось. Сказалось сохранение высоких инфляционных ожиданий, рост цен на энергоносители и транспортные услуги.

Подавление инфляции и развитие финансового сектора по существу явились теми целями, на достижение которых была направлена экономическая политика в 1992—1996 гг. В результате системного воздействия денежно-кредитной политики ЦБР в 1996 г. удалось снизить до минимальных значений темпы инфляции, начать тем самым формирование необходимых предпосылок для ввода экономики из фазы депрессивного развития и обеспечения последующего экономического роста.

Темпы прироста потребительских цен снизились в 1996 г. до 1,9% в среднем за месяц, индекс цен составил около 125% в целом за год. Сравним эти цифры с предшествующими годами:

1992 г. — 31,2% и 2600%;
1993 г. — 29,5% и 900%;
1994 г. — 10% и 300%;
1995 г. — 7,2% и 250%;
1996 г. — 1,9% и 125%.

Во многом это явилось следствием последовательно осуществляемого контроля за состоянием конъюнктуры на финансовом и валютном рынках. Способствуя развитию банковской системы, Центральный банк России использовал в 1996 г. весь арсенал доступных ему рыночных инструментов регулирования предложения денег в экономике: политику резервных требований, дисконтную политику, политику рационального предоставления кредитов, меры административного воздействия в сфере валютного контроля и валютного регулирования.

Заканчивая главу, отметим, что к настоящему времени большинству постсоциалистических стран удалось взять под контроль инфляцию, снизить ее масштабы до уровня, не превышающего 40% годовых, начать наращивать объемы производства. В подтверждение этому приведем статистические данные (табл. 17.2), опубликованные в последнем журнале «Вопросы экономики», которые могут заинтересовать читателей:

Таблица 17.2.

Инфляция в странах Восточной Европы, Балтии и СНГ*

Страна	Прирост потребительских (розничных) цен, %					
	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Азербайджан	126	1395	1294	1788	86	15
Албания	104	237	31	16	6	20
Армения	25	1341	10 996	1885	32	19
Беларусь	93	1558	1994	1957	244	61
Болгария	339	79	64	122	33	165
Венгрия	32	22	21	21	28	22
Грузия	131	1176	7488	7144	65	23
Казахстан	150	2567	2169	1160	61	26
Кыргызстан	170	1771	1366	87	32	27
Латвия	262	958	35	26	23	19
Литва	345	1161	189	45	36	26
Македония	115	1935	230	55	9	2
Молдова	151	2198	837	116	24	18
Польша	60	44	38	29	22	19
Россия	144	2318	841	203	131	25
Румыния	223	199	296	62	28	60
Словения	58	9	25	12	7	6
Словения	247	93	23	18	9	10
Таджикистан	204	1364	7344	5	15	200
Туркменистан	155	644	9750	1330	1000	250
Узбекистан	169	910	885	1281	117	35
Украина	161	2000	10 155	401	182	55
Хорватия	249	937	1150	−3	4	5
Чехия	52	13	18	10	8	9
Эстония	304	954	36	42	29	24

**Гайдар Е.* «Детские болезни» постсоциализма // Вопросы экономики. 1997. № 4..

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 инфляционных процессов: а) рост денежной массы росту цен, б) рост цен росту денежной массы?

9. Возьмем за основу формулу $MV = PQ$. В каком случае рост цен может обгонять рост денежной массы?

10. Если индекс цен был 220 в прошлом году и 245 в этом, каков будет в нынешнем году уровень инфляции?

11. Если цены возросли в 20 раз, каков темп инфляции в стране и как изменилась покупательная способность денег?

12. В России наряду с национальной валютой широкое хождение имеет доллар. Долларовая масса у нас в стране растет. Как это сказывается на экономике нашей страны и на экономике Соединенных Штатов?

13. Инфляция в России — проблема для нас очень сложная. Попробуйте проанализировать ниже перечисленные факторы роста цен и их механизм:

а) рост цен на энергоносители;
б) рост номинальных доходов населения;
в) переоценка основных фондов;
г) рост цен на импорт;
д) сокращение объемов производства;
е) инфляционные ожидания;
ж) кризис сбыта продукции;
з) кризис неплатежей предприятий.

14. Оцените, как на каждого из перечисленных людей будет воздействовать неожиданная 10% инфляция:

а) служащий универсального магазина;
б) фермер, имеющий задолженность;
в) независимый владелец универсального магазина в небольшом городе;
г) железнодорожный рабочий на пенсии.

15. Кто из нижеперечисленных выгадает при внезапной инфляции:

а) люди, живущие на фиксированную пенсию;
б) служащий, получивший беспроцентную ссуду;
в) студент, имеющий вклад в сбербанке;
г) держатель облигаций.

16. Каким образом отразится на ценах увеличение заработной платы путем денежной эмиссии?

17. Как отразится на изменении цен увеличение выплат по безработице?

18. Как защитить себя от инфляции?

19. В чем заключаются особенности современной инфляции?

20. С чем связано снижение темпов инфляции в странах рыночной экономики в 80-е годы?

Примерный план лекций

1. Инфляция: сущность и виды.

Инфляция как экономическая категория. Виды инфляции: умеренная, галопирующая, гиперинфляция. Типы инфляции: подавленная, открытая. Стагфляция.

2. Причины и механизм инфляции.

Источники инфляции: инфляция спроса и инфляция предложения. Причины инфляции: государственная монополия, профсоюзная монополия, монополия крупных фирм. Особенности инфляционных процессов в Российской Федерации.

3. Социально-экономические последствия инфляции.

Обесценение денежных доходов. Перераспределение доходов и богатства. Материализация денежных средств. Сокращение долгосрочных инвестиций.

4. Антиинфляционная политика государства.

Поиск адаптационной политики. Ее методы: индексация ставки процента и индексация первоначальной суммы инвестиций.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Инфляция в рамках модели взаимодействия сил спроса и предложения на совокупном рынке.

Факторы, влияющие на инфляцию спроса: изменения в реальном потреблении, плановых инвестициях, государственных закупках; изменение количества денег в обращении; изменения в кредитно-денежной и налогово-бюджетной политике.

Изменение естественного уровня реального объема производства и инфляционные ожидания как факторы инфляции предложения.

2. Измерение уровня инфляции.

Индексы цен, индекс стоимости жизни, дефлятор ВНП. Уровень инфляции.

3. Особенности инфляционных процессов в России.

Либерализационная модель реформирования экономики. Структурная разбалансированность народного хозяйства. Высокая степень монополизации производства. Дефицитность рынков.

ЛИТЕРАТУРА

Абрамова М.А., Александрова Л.С. Финансы, денежное обращение и кредит / Учебное пособие. — М.: ИМПЭ, 1996.

Белова Л. О соотношении динамики внутренних цен и динамики валютного курса // Вопросы экономики. 1993. № 11.

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1994.

Бокарева Л. Факторы инфляции // Экономист. 1996. № 2.

Браунинг П. Современные экономические теории — буржуазные концепции. — М., 1987. Ч. 3.

Величенков А. Куда идем мы с МВФ // Российский экономический журнал. 1996. № 8.

Влияние налоговой политики на инфляционную активность предприятий // Экономист. 1996. № 7.

Волков В.Н. Экономика России в 1995 и начале 1996 г. / Деньги и кредит. 1996. № 3.

Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества. — М., 1979.

Гришин А.М., Лисанский А.В., Никитин Г.Г. Прогноз развития экономики в 1996 г. // Деньги и кредит. 1996. № 2.

Гришин И.В. Под бременем инфляции. — М.: Экономика, 1996.

Денежная политика в условиях инфляции // Деньги и кредит. 1995. № 6.

Динкевич А.И., Игнацкая М.А. Первая половина 90-х: уроки экономического кризиса в России // Деньги и кредит. 1996. № 4.

Долан Э.Дж., Линдсей Д. Макроэкономика / Пер. с англ. В.Лукашевича и др.; под общ ред. Б.Лисовика и др. — СПб., 1994.

Душанич Т.И., Душанич Й.Б. Экономика переходного периода. — М.: ИМПЭ, 1996.

Лившиц А. Инфляция. Краткий спецкурс // Российский экономический журнал. 1992. № 4—6.

Лоуренс Р. Клейн. О переходе к рыночной экономике // Деньги и кредит. 1996. № 1.

Лушин С. Особенности российской инфляции // Проблемы теории и практики управления. 1993. № 2.

Мэнкью Н. Г. Макроэкономика / Пер. с англ. — М.: Изд-во МГУ, 1994. Гл 11.

Никитин С.М. Инфляция и борьба с ней: зарубежный опыт и Россия // Деньги и кредит. 1993. № 5.

Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. Е.Ф.Жукова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Петраков И. и др. Как придать денежной политике инвестиционную направленность // Российский экономический журнал. 1996. № 2.

Пугачев В., Пителин А. Анализ вариантов антиинфляционной политики // Экономист. 1996. № 5.

Пугачев В., Пителин А. Российская инфляция: трактовка, моделирование, методы борьбы // Вопросы экономики. 1993. № 11.

Рогова О., Мастепанова Д. Денежное обращение: ориентиры и налоги // Экономист. 1996. № 8.

Сакс Д. Стабилизация российской экономики: концепция и действительность // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 2.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. — М., 1968.

Улюкаев А. Российские реформы и создание предпосылок для перехода к экономическому росту // Вопросы экономики. 1996. № 2.

Усоскин В.М. Денежный мир Милтона Фридмена. — М., 1989.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер с англ. — М.: Дело ЛТД, 1993. Гл. 30, 33.

Экономика России: текущий анализ макроэкономических процессов // Деньги и кредит. 1996. № 10.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

По теоретическим вопросам инфляции можно проконсультироваться в следующих источниках:

Долан Э.Дж., Линдсей Д. Макроэкономика. Наряду с другими проблемами макроэкономического уровня авторы рассматривают теорию инфляции в рамках модели взаимодействия сил спроса и предложения: инфляцию, инспирированную спросом и инспирированную затратами, инфляционные ожидания, инфляцию, сопряженную со спадом; в книге рассматривается стратегия преодоления инфляции: контроль и управление спросом, контроль над заработной платой и ценами, индексация; а также анализируется взаимосвязь между инфляцией и безработицей, воздействие ускорения инфляции на экономическую систему.

Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. Автор рассматривает причины инфляции, ее последствия и связанные с ней издержки; определяет сущность и функции денег, их виды; рассматривает различные денежные концепции, взаимосвязь между количеством денег в обращении, уровнем цен и темпами инфляции.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. В главе «Проблема инфляции» главное внимание уделяется анализу инфляции в США, начиная с 1960 г., мировому опыту инфляции, цене инфляции и адаптации в условиях инфляции.

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе.

Браунинг П. Современные экономические теории — буржуазные концепции.

Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли.

В приведенных учебниках по истории экономической мысли можно проследить эволюцию теорий инфляции: количественная теория денег, кейнсианская революция и монетаризм, теория адаптивных ожиданий, теория рациональных ожиданий.

В экономической периодической печати проблемы инфляции широко обсуждались в 1992—1995 гг. Позже, в связи со значительным сокращением роста цен, эти вопросы отошли на второй план.

В первом номере журнала Деньги и кредит за 1995 г. особый интерес вызывает статья «Теория инфляции и их эволюция» Никитина С.М. Кроме того, в журнале Деньги и кредит за 1995 г., начиная с первого номера, публиковались материалы обсуждения «За круглым столом» в Финансовой академии по проблемам антиинфляционной стратегии и политики в России.

Глава 18. ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

§ 1. Экономическая политика: истоки формирования

Тенденции развития рыночной системы

В развитии рыночной экономики следует вычленить несколько важных закономерностей. Одна из них заключается в том, что структура рыночной системы имеет тенденцию к постоянному усложнению. Время приводит к тому, что во взаимодействие вступает все большее число экономических аспектов, явлений, обстоятельств. Порой это связано с немалыми издержками. Однако доминирующий итог — рост результативности рыночного механизма. Такой процесс затрагивает все исторические этапы его формирования и развития: от периода зарождения простых форм рыночного обмена, становления рыночной экономики в национально-государственных рамках до эпохи вызревания сложнейших международных кооперационных форм.

Результатом взаимодействия обстоятельств явился подъем рыночной системы на совершенно новый качественный уровень. Речь идет о таких явлениях, как промышленный переворот конца XVIII — начала XIX в. и начало бурной экспансии рынка в этот же период.

Действительно, на данном этапе в истории человечества произошло глубинное изменение характера социально-экономиче-

ского развития. Основой для резкого взлета рыночных форм проявления экономики явилось внедрение методов массового производства товаров. Это было обусловлено, в свою очередь, переходом на машинное производство. Увеличение серийности выпуска позволило резко снизить затраты на единицу изделия. Удешевление продукции и повышение доходов (вследствие роста численности вовлекаемого в промышленное производство населения) привели к резкому расширению рыночного оборота.

Но технический подъем произошел не случайно. Объяснять его лишь процессом накопления знаний у человечества — недостаточно. Научно-технические открытия в значительной мере всегда обусловлены быстро меняющейся экономической обстановкой. В период наращивания товарных сделок быстро повышаются конкуренция, соперничество между производителями. Дополнительным фактором, усложняющим экономический процесс, стал прирост населения на сравнительно ограниченной и плотно заселенной территории Европы в XVIII—XIX вв. Экономическое пространство уплотнилось. Соперничество, стремление к более быстрому достижению лучших экономических результатов, сохранению своей производственной ниши подталкивали многих представителей делового мира к активному поиску новых технических и технологических решений.

Экономические процессы XVII—XVIII вв. создали качественно новую основу для другой взаимосвязи социально-экономических процессов: между рыночным и государственным механизмами. Развитие хозяйственной системы на определенном этапе стало нуждаться в усилении поддерживающих и корректирующих мер государства. Задача последнего была в том, чтобы помогать рыночному механизму методом обеспечения его инфраструктурной сферой (системой правовых норм, условиями внешней и внутренней безопасности, устойчивой национальной валютой, системой общественных благ). Такая инфраструктура нужна рыночному механизму для более эффективной его самореализации.

Эффект от найденных сочетаний социально-экономических процессов (рынок — промышленная революция, рынок — государство) оказался столь высоким, что в первой половине XX в. динамизм экономики стал чрезмерным. В то же время у хозяйственной системы еще не сложился механизм, который в процессе экспансии мог бы предупреждать о границах, пределах, необходимых для соблюдения общеэкономического равновесия. Мировой экономический кризис 1923—1933 гг. стал поэтому для всей рыночной системы решающим уроком.

Регулирующая роль государства как закономерное явление

Итогом экономического срыва явился вывод о том, что роль государственного соучастия необходимо поднять на новый качественный уровень, найти более эффективный вариант взаимосвязи двух социально-экономических явлений. С учетом динамики рыночного механизма государственные меры должны были выйти за рамки нейтрального поведения в роли «ночного сторожа». Экономика стала нуждаться в более сложном комплексе государственных мер. Возникло явление, получившее название «экономическая политика».

В рамках новой стратегии государство резко расширило систему мер инфраструктурного характера. Но главное, что потребовало от него новое качественное состояние рыночного производственного механизма, — это нахождение способов внешней его коррекции, что не в состоянии сделать изнутри сам рыночный механизм.

К системе коррекции относятся меры по поддержанию макроэкономического равновесия в условиях дальнейшего роста рыночной экономики. Само понятие равновесия распространилось не только на экономические, но и на социальные элементы, что вызвано ростом самосознания граждан в ходе развития экономики. Потребовалось создание обширной системы социального страхования: по случаю безработицы, болезни, старости.

Первые пробные шаги в области экономической политики были сделаны еще в конце XIX в. Пример тому — Германия, опередившая в этом отношении многие страны. По указанию О.Бисмарка было принято социальное законодательство, на основе которого возникла новая (ставшая затем «классической») сфера — социальное страхование. В 1883 г., в частности, законом было введено страхование по болезни, затем (1884 г.) — по несчастным случаям и, наконец, в 1889 г. — по инвалидности для промышленных рабочих и их пенсионному обслуживанию.

Первые ростки экономической политики были связаны со стратегией «точечного воздействия». В ее рамках как относительно самостоятельные направления практиковались: таможенная, аграрная, промышленная и социальная формы политики. В начале же XX в. на смену такому дисперсному подходу пришел вариант комплексный. Экономическая политика приобрела более взаимосвязанный, общеэкономический характер.

Серьезной причиной формирования общеэкономической политики были две мировые войны, с их комплексом политиче-

ских, социальных и экономических проблем. Однако наибольшее воздействие оказал мировой экономический кризис 30-х годов, который окончательно рассеял доверие к саморегулирующим силам рыночной экономики. Вмешательство государства стало носить не только региональный, но и общеэкономический, а несколько позже — межстрановый, международный характер.

Экономическая политика как научное понятие

В экономической литературе существуют различные подходы к характеристике понятия экономической политики. Приведем вариант определения (достаточно распространенный в мировой экономической литературе), данный известным ученым ФРГ Х.Гиршем. Согласно ему, экономическая политика государства представляет собой совокупность мер, направленных на то, чтобы упорядочить ход экономических процессов, оказать на них влияние или непосредственно предопределить их протекание.

Говоря о содержании экономической политики, надо учитывать несколько принципиальных положений:

1. Экономическая политика испытывает на себе влияние двух аспектов: изменения хозяйственной ситуации— с одной стороны, и перемены экономического мышления — с другой. Оба момента взаимосвязаны, но в то же время они обладают относительной самостоятельностью. В процессе развития общества экономическое мышление неизбежно меняется, поскольку другими становятся представления о ценностях. В связи с этим даже традиционные задачи нередко принято решать с новых позиций.

2. Сложившаяся в развитых странах практика показывает: эффект экономической политики выше в том случае, когда сильнее осуществляется ориентация на имеющиеся в данной стране реалии — политический расклад сил и уровень развития страны (производственно-технический потенциал, состояние социальной структуры, институциональный порядок общегосударственного и местного управления).

3. Экономическая политика является решающим средством поддержки политического курса страны.

Структурные аспекты государственных мер

В системе государственных мер регулирования можно обозначить различные стороны, например практическую и научную. Практический аспект представляет собой совокупность конкретных мер по реализации государственного регулирования. В рамках же экономической теории постепенно сложился самостоятельный раздел, посвященный роли государства и его взаимодействию с другими субъектами экономики.

Задача научного подхода — систематическое и объективное исследование мотивов, действий, мер, нацеленных на формирование наиболее эффективного развития национальной экономики. Научный подход включает, например, разработку моделей и прогнозов. Важным научным аспектом экономической политики является также формирование экономического мышления в стране, в частности понимания того, что задача государства — лишь создание «рамочных условий», в пределах которых хозяйственные субъекты должны сами уметь находить наиболее рациональные решения.

В экономической политике можно выделить также общеэкономическую и прикладную формы данных мер. Общеэкономический подход к регулированию (поддержание макроэкономического равновесия) закладывает исходные основы для прикладных направлений. К последним относится, например, регулирование конкретных вопросов по оплате труда государственных служащих, строительству школ, вузов и т.д.

При использовании институционального и отраслевого критериев классификации принято также выделять такие направления, как аграрное, промышленное, внешнеэкономическое, транспортное и социальное. Опираясь на функционально ориентированный подход, можно обозначить конъюнктурный, структурный, ценовой, валютный, кредитный и финансовый варианты экономической политики.

§ 2. Субъекты (исполнители) экономической политики

В отечественной экономической литературе под понятием субъекта экономической политики обычно понимается само государство. Такой подход является упрощенным. Субъектов экономической политики несколько. К ним относятся: государство, включаемые в его состав региональные, местные институциональные образования, а также негосударственные союзы, объединения.

В характере образа действий данных субъектов, в их функциональных задачах проявляется различие. Государство наделено экономической и политической властью. Союзы, объединения могут опираться лишь на свою экономическую силу. Законодательной власти у них нет.

Государство как субъект

Функция государства как ведущего субъекта экономической политики заключается в том, чтобы оно — на основании своей власти — могло связывать между собой интересы различных групп, побуждать их проявлять свою активность в сторону определенных единых целей.

Поскольку государство имеет определенную институциональную структуру, между отдельными его звеньями существует своего рода «разделение труда» по выполнению более конкретных функций. На уровне законодательной власти происходит обсуждение и принципиальное одобрение основных направлений экономической политики. Отвечает за ее проведение исполнительная власть — правительство. Оно, в свою очередь, передает права (и задания) по реализации политики конкретным институциональным органам.

Характер разделения функций зависит от типа организационно-политического построения самого государства. Оно, как известно, может иметь федеральную и централизованную структуру. В случае наличия федерации принято различать три вида субъектов экономической политики: федеральный, региональный и местный.

В условиях западной правовой системы существуют еще некоторые, близкие к государству структуры, которые также являются субъектами экономической политики. К ним относятся институты, имеющие так называемой общественно-правовой статус. Самостоятельными учреждениями (как частные фирмы) они не являются и не входят составной частью в государственный управленческий аппарат. Им передаются определенные задачи управления, изъятие из сферы деятельности государственных управленческих структур. Например, к числу таких институтов в ФРГ относятся региональные управления по страхованию, Фонд выравнивания бремени, система местных больничных касс. В Швейцарии такими ведомствами являются агентство по поддержке общественного транспорта, организации по противоположной безопасности.

Подобные институциональные организации занимают среднее, промежуточное положение в экономике (между государством и частным сектором). Они созданы в связи с тем, что частная экономика настроена обычно против чрезмерно прямой и активной регулирующей роли государства. Данная форма — компромиссный организационный вариант. В практике регулирования он играет относительно скромную роль.

В условиях России институтов такого правового уровня пока не существует. Возможно, на более высоком, отработанном этапе рыночного регулирования отечественная система придет к данному варианту структуры.

Среди субъектов экономической политики имеются также институты, имеющие надгосударственный характер. Их функционирование связано с системой межгосударственных соглашений. Национальные органы власти передают им часть своих управленческих функций. Так возникает форма надгосударственной экономической политики. Наиболее яркий ее пример — деятельность Европейского сообщества.

Негосударственные субъекты

К негосударственным субъектам экономической политики относятся различные объединения, выражающие интересы определенных слоев и групп. Это прежде всего профсоюзы, союзы предпринимателей, картели, кооперативы. В части проведения в жизнь социальных аспектов экономической политики определенную (правда, достаточно скромную) роль играют также религиозные и культурные организации. Таким образом, функция негосударственных субъектов заключается в создании группового выражения интересов и закрепления его в рамках экономической политики.

Роль союзов предпринимателей в реализации экономической политики почти столь же велика, как и государственного звена. Основа этой роли — возможность реализации группового давления, нажима. Безусловно, направленность интересов частных групп может явно не совпадать с целевой ориентацией государства, ставящего на первый план своей деятельности благосостояние общества. Не случайно поэтому между союзами и государством нередко возникает открытая борьба за проявление своих возможностей власти.

В этой борьбе государство не всегда находится в привилегированном положении. Союзы предпринимателей (частично профсоюзы) имеют определенные преимущества благодаря своим умелым действиям в области рекламы, общественных связей. Они оказывают влияние на систему выборов. Порой прямо влияют на членов парламента, а иногда сами стремятся к представительству в этом органе государственной власти. Тем самым создается возможность влияния на ход экономической политики «изнутри». В рамках парламента деловые союзы стремятся обычно афишировать свои подходы в качестве высшей формы проявления интересов всего народного хозяйства. Это не что иное, как по-

литический метод реализации частных экономических планов. Принято поэтому считать, что государству нужно постоянно учитывать всю совокупность групповых интересов, имеющихся в обществе.

Вариант согласования интересов государства и экономических союзов, групп заключается в том, что этим объединениям может делегироваться из рук государства определенный круг функциональных задач.

Помимо государственных институтов и экономических союзов, которые непосредственно участвуют в проведении экономической политики, следует назвать также группы и институты, которые могут оказывать косвенное влияние на принятие решений по экономической политике. Речь идет о политических организациях, партиях, средствах массовой информации, влиятельных личностях в экономике, ученых и политиках, об экспертных советах и, наконец, общественном мнении. Степень влияния этих субъектов на характер экономической политики зависит от типа политической системы, ее структуры, стабильности, обстановки в стране. Данная группа институтов несет, таким образом, функцию косвенного воздействия на направленность экономической политики.

Итак, сложившийся опыт экономической политики в развитых странах показывает: понятие «экономическая политика» шире термина «государственное регулирование». Проводя экономическую политику, государство выступает инициатором, основным звеном. Однако следует понимать, что государство в этой роли выступает как бы дирижером достаточно большого оркестра. Успех действий по макроэкономическому регулированию — не в тоталитарной власти государства, а в его возможности рационально соорганизовать совместные действия всех участников проводимой политики. Без кооперации с ними государство будет выступать в роли дирижера без оркестра. (см. рис. 18.1).

Специфика субъектов в российской экономике

В условиях России понимание экономической политики сводится пока к одноплановой ориентации на роль государства. Отечественная экономическая наука и практика еще не выработали подход к регулированию как к процессу, в котором каждое звено экономики несет значительную ответственность за общее дело макроэкономического регулирования.

Причины этого разнообразны. Прежде всего, в стране еще достаточно жива старая традиционная установка: права и ответ-



Рис. 18.1. Система целей общества

ственность за воздействие на экономику в целом имеет только государство. Каждое звено экономики в строго распределительной системе всегда обладало лишь интересом получить большую часть общего пирога. Остальное в экономике волновало мало.

Соответственно этому сложилось и направление экономического мышления: успеть получить свое.

Кроме того, российская общественно-экономическая система пока не обладает должной степенью структурного многообразия. Например, в стране уже имеются независимо действующие профессиональные союзы. Но их роль в экономической политике пока скромна. Организованных по отраслевому принципу союзов предпринимателей практически нет. Это не случайно. Еще не сформировался в должном масштабе слой предпринимателей. Его постепенный количественный рост создаст предпосылку для вызревания групповых деловых интересов и воздействия на макроэкономическую стратегию.

Наиболее активно действующими субъектами являются в настоящее время такие государственные институты, как Министерство финансов, Министерство экономики, Центральный банк России. Специфической особенностью российской обстановки является то, что все большую роль начинают играть политические группы влияния. Характерная черта данного фактора в том, что партии выступают, как правило, не с позиции согласования компромисса, а наоборот — с позиции противостояния. Внешне это реализуется, в частности, в практическом соперничестве двух ветвей власти в России — между парламентом и правительством.

В западных странах экономические установки различных партий также дифференцированы. Однако в целом они преимущественно расходятся лишь в деталях. Как правило, все партии в основном поддерживают вариант выбранной общественно-экономической модели. Дискуссия идет лишь по конкретным деталям социально-экономической стратегии. Например, могут обсуждаться степень рациональности действующей налоговой системы, характер и структура социальных расходов, возможности решения проблем безработицы, регионов и т.д. Это связано с тем, что общество, предоставившее партиям права на представительство в парламенте, имеет достаточно монолитную природу. Оно в основном миновало этап резких групповых противостояний. Сделан вывод о том, что наиболее разумный вариант управления макроэкономикой — система договоров, взаимных уступок и высокой ответственности каждого субъекта за результаты экономического развития.

Экономическая политика в России проводится в настоящее время преимущественно в рамках концепции, выработанной правительством, несмотря на то, что среди многочисленных партий существует множество совершенно иных рекомендаций по про-

ведению экономического регулирования. Важной причиной этого является полное противопоставление позиций многих партий и движений друг другу. Парламент не может реально влиять в должной степени на правительственные круги, поскольку в его рамках вместо компромиссного согласования политических и экономических позиций идет дальнейшее их размежевание и противостояние.

Сложившиеся в последние годы в России деловые объединения (пока представляющие в основном не предпринимателей, а директорский корпус) пытаются воздействовать на экономические решения государства через поддержку определенных партийных групп и их представителей. Другой вариант влияния (значительно более активно развернувшийся в настоящее время) — система лоббизма. Этим методом представители комплексов отраслей, определенных структур получают возможность оказывать нажим на представителей исполнительной власти.

Наконец, существует и третий, нелигитимный метод. Он связан с широко развернувшейся системой подкупа и коррупции. Такие методы проявляются периодически и в развитых западных странах. Однако вследствие общественного контроля они относительно редки. Для условий России этот вариант не следует оставлять без учета из-за реальности его значения.

§ 3. Система целей макроэкономического регулирования. Конфликты целей

Социально-экономические цели

Экономическая политика представляет собой процесс реализации определенных целей. Жизнь показывает, что в ходе развития общества необходимо решать одновременно множество целей. Для их полного понимания, обозначения и правильного выполнения требуется четко представлять всю структуру задач общества.

Наиболее удачная структурная картина выглядит следующим образом. На глобальном, высшем уровне следует обозначить основную цель экономики. Она заключается в стремлении достичь максимального благосостояния всего общества.

Интересно отметить, что в экономической теории понятие «благосостояние» активно разрабатывалось экономистами США и Англии, где возник даже специальный научный термин «экономика благоденствия». В качестве ведущей цели это понятие

было определено и в рамках прежней, нерыночной советской экономики.

Однако практика показала, насколько сложным в теоретическом плане является это понятие. Причина в том, что, говоря о благосостоянии, трудно конкретно, количественно сформулировать эту цель. Она в значительной степени имеет относительный характер. В реальной экономической политике цель благосостояния в своем прямом варианте даже не называется.

Кроме основной цели, существует совокупность задач как бы второго уровня. Их можно условно назвать подгруппой главных целей. В экономической литературе их порой обозначают как функции государства.

Отметим параллельно важную методическую деталь. Соотношение разных целей находится в диалектической взаимосвязи. Достижение нижестоящей цели есть средство для выполнения цели более высокого уровня. Так, цель экономического роста можно представить как задачу, имеющую более высокий (по сравнению с достижением полной занятости) уровень. В таком случае меры по устранению безработицы следует рассматривать как средство обеспечения экономического роста.

К главным целям принято относить: 1) свободное развитие общества; 2) правовой порядок; 3) внешнюю и внутреннюю безопасность. Выполнение данных целей обеспечивает наиболее общие, принципиальные условия существования рыночной системы.

Понимание важности подгруппы главных целей со временем менялось. Первая, ставшая «классической» их классификация была дана А.Смитом. Опираясь на работы Ф.Бэкона и В.Петти, он выдвинул следующий перечень целей: 1) обеспечение безопасности по отношению к внешней сфере; 2) создание правового порядка; 3) обеспечение государством инфраструктуры. В последующем экономисты развили эту классификацию, сделав ее гораздо обширнее. Интересно отметить, что на первое место выдвигают теперь цель, связанную со свободным развитием общества.

Проблема достижения цели «свободное развитие общества» связана прежде всего с пониманием данной категории. В отношении ее трактовки существуют различные подходы. И здесь многое зависит от интересов отдельных групп и слоев общества. Определить объективное содержание такой категории достаточно трудно.

Видна, например, интересная зависимость между пониманием свободы как философской, социальной категории, с одной стороны, и как экономического термина — с другой. Зависимость такова: чем ценнее признается свобода отдельного чело-

века в обществе, тем более значимой воспринимается экономическая свобода в государстве.

В условиях России понятие экономической свободы пока существенно отличается от сложившегося в странах с развитой рыночной экономикой. В основном это связано с общественно-политическими традициями, представлениями, частично — с менталитетом (общественной психологией) населения. Россия всегда отличалась высокой степенью государственной централизации.

Цель, связанная с обеспечением правового порядка, достаточно сложна. У разных субъектов представление о правовой обоснованности того или иного экономического решения может быть весьма дифференцированным. Это также связано с наличием разных интересов. Правовая обоснованность видится, как правило, тогда, когда экономическая политика выполняет интерес данного субъекта. В связи с этим стратегия регулирования должна направляться таким образом, чтобы принимаемые меры по возможности соответствовали представлениям о законности разных общественных групп. Этого можно достичь лишь в форме признаваемого всеми компромисса.

Гораздо сложнее достигать консенсуса в оценке законности в рамках экономической политики России. Дифференциация общественных взглядов слишком велика. Например, цели, реализуемые правительством в области поддержания финансовой стабильности (в частности, по линии сдерживания социальных расходов), характеризуются рядом политических партий как преступные шаги. Меры по перестройке структуры промышленности и сокращению доли отраслей ВПК обозначаются как предательство российского народа.

В плане практической реализации цель по созданию правового порядка предусматривает прежде всего обеспечение с помощью законов права на собственность (и ее защиты) и права на систему хозяйственных договоров (с необходимой системой государственного контроля). Уместно при этом вспомнить слова А.Смита, что торговля и производственная деятельность редко могут расцветать в государстве, в котором не существует определенной степени доверия к правовой надежности, которую должно обеспечить государство.

Выполнение цели по обеспечению внешней и внутренней безопасности предусматривает создание системы соответствующих институтов по поддержанию общественного порядка внутри страны и наличие профессионально подготовленной армии. По этому поводу у А.Смита сказано, что лишь такая армия, которую может подготовить только богатая и цивили-

зованная нация, в состоянии защитить страну от нападения бедных и слаборазвитых народов.

Антимонопольное регулирование

В группе главных целей содержится еще одна задача, на выполнение которой направлена деятельность государства. Речь идет об антимонопольном регулировании. В мировой экономической литературе, посвященной проблемам экономической политики, данная целевая ориентация особенно выпукло не обозначается. Это связано с тем, что в хозяйственной практике развитых стран данная проблема в течение XX в. в основном успешно решается. Прежде всего — путем правовых барьеров. Именно поэтому антимонопольное регулирование выступает, по сути, одним из составных элементов задачи обеспечения правового порядка в стране.

В мировой экономической теории и практике вопрос о соотношении потенциалов участвующих в рыночном процессе фирм рассматривается не столько в конкретно-прикладном, сколько в общеэкономическом смысле. Сдерживающий контроль государства над естественным стремлением динамично развивающихся фирм к чрезмерной экспансии, к монополизму, понимается обществом как необходимость сохранения и поддержания в национальной экономике максимальной конкуренции, ценового равновесия на рынке.

Активизация государства в данной сфере началась в конце XIX в., в тот период, когда развитие рыночной экономики привело к формированию очень крупных и мощных компаний. Их естественное желание проявилось в том, что они стали решительно наступать на мелкие и средние слои предпринимателей. Допущение такого явления могло привести к монополизации национальной экономики, сворачиванию конкуренции, падению качества благ, снижению их ассортимента, к росту потребительских цен. В итоге проигрывал бы совокупный потребитель.

Начало организованного противодействия государства было положено законом Шермана, принятым в США в 1890 г. Используя законодательные рычаги, государство контролирует динамику потребительских цен в каждой развитой стране. При возникновении опасных тенденций (излишне динамичного роста цен) государственные ведомства срочно проводят расследования, выявляя конкретных виновников (ими обычно являются фирмы, сумевшие захватить чрезмерно активные позиции на одном из рынков).

Антимонопольная политика государства со временем приобретала новые тенденции своего развития. С нарастанием волны международной конкуренции (во второй половине XX в.) пози-

ция государства натолкнулась на определенные сложности. Противостояние зарубежной экспансии на внутреннем рынке, попытки расширить свои позиции в других странах потребовали от государства поддержки своего крупного бизнеса. Однако общие правовые условия этого делать не позволяют. В итоге дело решается компромиссом: в особо напряженных случаях государство допускает «исключения из правил»: некоторым крупным компания, которые представляют, как правило, гордость национальной экономики, дается разрешение на объединение.

Другая особенность современной антимонопольной практики заключается в том, что государство в большей степени ориентируется сегодня на то, чтобы косвенными мерами обеспечить наличие в своей стране наиболее оптимального соотношения фирм разного масштаба. Практика доказала, что на мировой арене выигрывает больше та страна, которая сумела обеспечить наиболее разумную институционально-производственную структуру.

Борьба с монополистическими тенденциями для переходной экономики России является одной из насущных потребностей. Есть несколько факторов, которые предопределяют сложность такой задачи. Прежде всего сказывается то обстоятельство, что российская экономика, в значительной степени ориентировавшаяся прежде на цели ВПК, была по своей природе изначально чрезмерно централизованна. Представители управляющих структур, руководители предприятий, само население — все привыкли к традиционной завышенной степени монополизации. Кроме того, в стране до сих пор не сложилось еще должного понимания важности и ценности такого явления, как конкуренция. Идея о том, что результативность работы всей экономики в значительной степени зависит от разумно сформированного соотношения разномасштабных производств, до сих пор, к сожалению, не нашла должного понимания в стране. Именно этим можно объяснить тот факт, что действенность первых шагов российского государства по антимонополистическому регулированию пока остается далекой от совершенства.

Система прикладных экономических целей

Формулировка основной цели экономической политики (рост благосостояния) и указание на группу главных целей не дает точных и однозначных экономических ориентиров для конкретной выработки стратегии развития страны. Именно поэтому в конкретной практике требуется введение системы более частных, масштабно четко определяемых целевых установок.

Практика экономической политики в странах с развитой рыночной экономикой выработала стандартную группу показателей, совокупность которых достаточно реально выражает итоговую цель регулирования. Безусловно, в отдельных странах или в определенные отрезки времени состав такой совокупности может несколько изменяться — по количеству намечаемых целей, по иерархической их расстановке. Однако в принципе он имеет устойчивое ядро.

В экономической литературе отмечают обычно четыре прикладные задачи (своего рода конкретно-целевую группу):

— экономический рост;

— полная занятость;

— стабильность уровня цен и устойчивость национальной валюты;

— внешнеэкономическое равновесие.

В сложившейся системе экономических взглядов в западных странах цель экономического роста считается обычно ведущей конкретной целью. Ее реализация планируется в рамках абсолютного и относительного возрастания ВНП.

Среди экономистов имеются значительные расхождения по вопросу о целесообразном уровне экономического роста и методах его обеспечения. На страницах печати выступают как сторонники активного экономического роста, так и приверженцы спокойного устойчивого равновесного состояния. Не случайно поэтому использование многих уточняющих определений категории роста: «равновесный», «соразмерный», «постоянный», «оптимальный», «максимальный». Существует даже подход, согласно которому рост рекомендуется делать «нулевым» — ради сохранения окружающей среды и более длительной возможности использования сырьевых природных резервов. Однако в четкой количественной оценке такой вариант является сложно определяемым.

В целом наибольшая важность показателя экономического роста в том, что он может отражать рост реального ВНП и прогресс в области производительности труда. Его же слабость в следующем: он не показывает социальное неравенство в распределении продукта и негативные последствия экономической динамики для природной среды.

Совместимой с целью экономического роста является другая цель — обеспечение полной занятости. Она предполагает достижение максимально возможного в долгосрочном плане стабильного использования трудоспособного населения. В более конкретном аспекте это предполагает борьбу с безработицей, созда-

ние новых рабочих мест. Данные меры в развитых странах принято называть политикой по обеспечению занятости.

Полная занятость обеспечивает оптимальный экономический рост, поскольку именно на основе полного использования находящегося в распоряжении производственного потенциала можно достичь максимально возможного увеличения масштабов производства. Однако, как бы ни был важен экономический рост, надо исходить из реалий: избавиться полностью от определенных форм безработицы (фрикционной, сезонной) общество не в состоянии. Определенная доля лиц, не имеющих работу, всегда существует в рыночной экономике. Принято считать, что состояние полной занятости достигается уже тогда, когда степень безработицы (отношение численности не имеющих работы к численности трудоспособного населения) составляет от 1,5 до 4%. Совершенно очевидно, что превышение данной нормы является опасным социальным моментом. Конкретный допустимый уровень в немалой степени зависит от социально-политической обстановки в той или иной стране.

Цель стабильности уровня цен и устойчивости национальной валюты считается достигнутой в том случае, если норма инфляции составляет 1—2% в год. Такой уровень получил в западной печати образное обозначение — «ползучая инфляция». Полностью застывший уровень цен экономика обеспечить не может: постоянно меняются объемы спроса, предложения, соотношение между ними. Масса факторов воздействует также на уровень издержек при производстве товаров и услуг. Наиболее активное влияние среди них имеет фактор НТП.

Уровень роста цен, превышающий указанную норму, ведет к потере устойчивости национальной валюты. Это, в конечном счете, ставит под вопрос и существование всей системы рынка. Устойчивый процесс денежного обращения играет роль кровеносной системы для экономики. Поэтому данная конкретная цель экономической политики является важнейшим ориентиром в действиях государства.

Выполнение трех перечисленных выше целей обеспечивает достижение в рамках национальной экономики макроэкономического равновесия. Однако прослеживается закономерность: чем более высоким уровнем развития обладает экономика страны, тем более открытой она становится к внешней сфере (безусловно, на эту зависимость влияют и дополнительные факторы).

При активной экспансии во внешнюю сферу положение национальных экономик во многом зависит от достижения баланса, т.е. устойчивого состояния в системе внешнеэкономических

связей. В связи с этим и выделяется самостоятельная конкретная цель — обеспечение внешнеэкономического равновесия.

Задача данной целевой установки, как отмечается в западной экономической литературе, — снять преграды, стоящие на пути свободного межстранового, встречного перемещения потоков товаров и услуг, с одной стороны, и денег, капитала — с другой. Свобода международной торговли, движения факторов производства — естественное условие для успешного существования и роста рыночных структур. Однако каждая страна должна при этом стремиться к определенному равновесию в своей зарубежной экспансии. Если в живом мире в процессе пространственной экспансии большую роль играет соперничество отдельных видов, то и рыночная система, сделав себя (в целях экспансии) открытой, должна быть готовой выдерживать конкуренцию и не давать оттеснить себя на периферию мирового рынка. Задача экономической политики при этом — подстраховка национальной экономики в международном экономическом соперничестве.

Многие экономисты в пределах указанной конкретно — целевой группы — называют также справедливое распределение доходов. Этот ориентир имеет не только экономическое, но и социально-политическое значение. Сложность постановки и реализации данной задачи состоит в том, что у многих политиков и экономистов проявляются немалые различия в ее понимании. Поэтому обозначение конкретного уровня такой цели — достаточно проблематичн

В последнее время все активнее подчеркивается необход мость сосредоточить внимание разработчиков экономической п литики на проблеме защиты природного комплекса. Ряд авторс убеждены в необходимости считать эту цель составным элементом конкретно-целевой группы.

Итак, экономическая политика содержит большое обилие целей, между которыми существует иерархическая соподчиненность. В современной теории эту систему целей принято обозначать также понятием «пирамида целей».

Приведем ее графическое изображение (рис. 18.2).

Группа целей экономической политики в России

Применительно к условиям России последовательность выполнения целей указанной группы может заметно отличаться от очередности, характерной для западных стран. К тому же и в составе целей может быть определенная специфика, вызванная недостаточной зрелостью рыночных отношений, трудностями переходного этапа.



Рис. 18.2. Пирамида целей

В настоящее время наиболее сложная ситуация, как видит ее правительство, связана с финансовой стабилизацией, с сокращением темпов инфляции. Идущая вплотную вслед за этим цель — создание стимулов для начала экономического оживления — предполагает предварительное оживление инвестиционной активности. Проблема безработицы в текущем периоде пока не столь опасна, поэтому она еще не выдвигается на первый план в иерархии целей. Относительно спокойное состояние с проблемой внешнеэкономического равновесия не побуждает правительство активизировать меры в этой сфере. Из-за нехватки финансовых ресурсов цель по охране природного комплекса пока отодвинута на дальний план.

Конфликты целей и методы их решения

Разрабатывая концепцию целей, государство должно исходить из необходимости выработки логически обоснованной, непротиворечивой системы. Рис. 18.1 внешне такую структуру и представляет: основная цель, которая связана с благосостоянием и не дает возможности конкретного цифрового обозначения, расчленяется на определенный ряд конкретных заданий.

Однако в ходе практического осуществления экономической политики создать гармоническую систему из совокупности данных конкретных подходов достаточно трудно. Это связано с двумя обстоятельствами.

Во-первых, сама формулировка конкретной цели содержит определенный элемент сложности. В обществе всегда существуют различные представления о целях. Именно в этом — основа конфликтной ситуации. Ее разрешение предполагает политические меры государства. Если говорить о конфликте подробнее, то он, как отмечает экономическая наука, имеет три исходные причины: а) различие в представлениях об общественно-экономическом порядке; б) взаимозависимость всех участников экономического процесса; в) относительная ограниченность ресурсов.

Во-вторых, практическое регулирование показывает, что выполнение одной цели способно затормозить выполнение другой или даже вообще сделать его невозможным. Однако следует понимать, что экономический процесс осуществляется лишь в борьбе противоречий. Такова закономерность всей жизни вообще: она во многом строится на базе конфликтов целей.

Формируя комбинацию ряда конкретных целей для их практического осуществления, экономисты обозначили ее как «магический многоугольник целей» (рис. 18.3).

Данный стилистический образ показывает взаимосвязь целевых установок, с одной стороны, и невозможность одновременного их достижения — с другой. Уместно в связи с этим вспомнить А.Эйнштейна, который говорил, что наше время характеризуется совершенными средствами и беспорядочными целями.

Примеры целевых конфликтов

1. Достижение полной занятости и обеспечение стабильности цен. Чем выше степень занятости трудоспособного населения, тем выше уровень оплаты совокупной рабочей силы и соответственно выше масштабы совокупного спроса. В результате неизбежно повышаются цены. Производство продукции и услуг при этом тоже возрастает, однако на стадии эко-

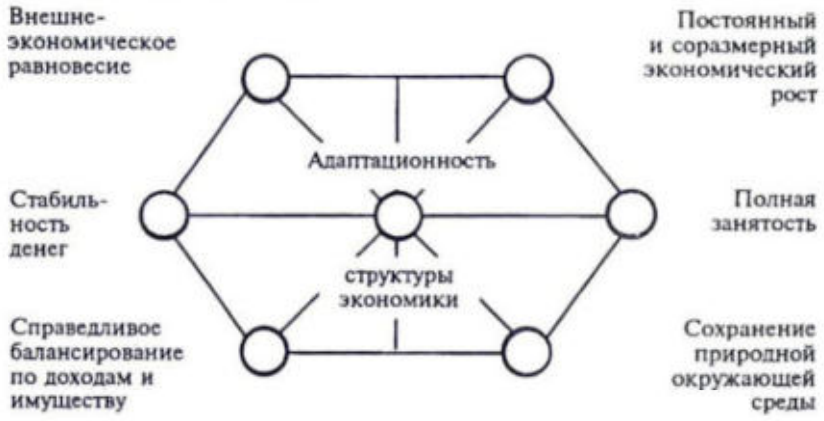


Рис. 18.3. «Магический многоугольник целей» экономической политики (в условиях полной конвертируемости национальной валюты)

номического роста (когда и происходит увеличение занятости) темп роста заработной платы может вполне опережать прирост производительности. Связано это с тем, что на этапе роста профсоюзы усиливают давление в ходе тарифных переговоров на союзы работодателей, требуя повышения процентной ставки ежемесячного прироста оплаты труда. Союзы предпринимателей, отказывая таким требованиям в периоды спада, рецессии, идут в данный момент на уступки. Они исходят из того, что целесообразно уступать, соглашаться с падением нормы прибыли, но выигрывать при этом за счет повышения ее массы.

Нацеливая экономическую политику на увеличение занятости, непременно надо знать цену этих действий — усиление инфляционных тенденций. Делая выбор в решении (какой из двух целей целесообразнее отдать предпочтение), следует рассчитать, невыполнение какой задачи представляет собой бóльшую социально-экономическую опасность. Наиболее разумный вариант при выполнении противоречивых целей (как показывает опыт развитых стран) — использование метода постоянного и мягкого волнообразного маневрирования. В этом проявляется оперативная реакция на комплексы факторов, действующих с разных сторон. Попеременное частичное выполнение каждой из противостоящих целей — наиболее рациональный ключ решения задач в экономике, имеющей определенный уровень равновесного состояния.

2. Высокая степень занятости и внешнеэкономическое равновесие. Как уже было отмечено, рост занятости ведет к повы-

шению оплаты труда и, следовательно, к инфляции. Для развитой, активно вовлеченной в мировое хозяйство экономики страны эта взаимосвязь между ростом занятости и усилением инфляции приводит к дополнительным проблемам.

Как известно, от уровня ценности национальной валюты (т.е. ее курса) зависит соотношение международных расчетов, отражаемых в платежном балансе. Если ценность национальной валюты падает, т.е. снижается ее курс, то оплата труда работников данной страны в международном сравнении понижается. Труд в рамках международных сравнительных характеристик становится дешевле. В итоге страна начинает выигрывать от экспорта своей продукции, поскольку при тех же затратах труда ее международная цена становится ниже, конкурентоспособнее. Однако одновременно страна начинает терять в области импорта. Продукция, произведенная за рубежом, в странах, чья валюта стала дороже национальной, становится слишком дорогой для данной страны.

В итоге нарушаются соотношения в платежном балансе. Если данная страна имела до этого явно выраженный отрицательный торговый баланс (т.е. ввозила товаров больше, чем вывозила), то инфляционные явления негативным образом сказываются на платежном равновесии (отражающем торговые и валютно-расчетные операции).

Вариант решения данного конфликта целей часто осуществляется следующим образом. Обеспечивая политику занятости, государство принимает меры по модернизации производственного комплекса, в частности, за счет проведения структурной, региональной и научной политики. Эти меры позволяют повышать экспортный потенциал страны, что увеличивает резервы для сохранения выгодного соотношения расчетов в платежном балансе.

3. Экономический рост и сохранение окружающей среды. Обе цели стоят, безусловно, в противоречии. Не случайно поэтому родилась теория нулевого роста. Поддержание даже невысокого, но стабильного экономического роста неизбежно сопровождается постоянным потреблением ресурсов природы: воды, воздуха, природных ископаемых. Достижения в стабильном росте экономики, как правило, непоправимо уменьшают возможности природного комплекса на противостояние (чуждой для него) производственной системы.

Каков выход? Он просматривается в двух аспектах: после достижения определенного, достаточно разумного уровня благосостояния задачу темпов экономического роста требуется решать с

предельной осторожностью. Надо исходить из правила: все блага человеческое общество получить все равно никогда не сможет. Само понятие «благо» — весьма относительно и субъективно.

Человечеству надо учиться ценить в полную меру то, чем оно уже обладает. Следует также помнить основы психологии, на базе которых строятся потребности людей: удовлетворение механически растущего объема потребностей порождает прогрессию в нарастании новой волны запросов. Учитывая растущую проблему перенаселения планеты и оскудения сил природного комплекса земли в его борьбе с противостоящей производственной системой, задачу экономического роста нужно решать предельно взвешенно и осторожно.

Особенно важной данная проблема должна стать для России, в которой население привыкло жить в условиях природных богатств и крайне небрежного отношения к произведенным благам и ресурсам. Примеры энергичного отопления зимой многоквартирных домов при распахнутых дверях и порой полностью разбитых стеклах на лестничных площадках — поразительные и удручающие примеры для приезжающих в Россию представителей из развитых стран рыночной экономики, привыкших к предельной бережливости.

Второй аспект решения проблемы роста заключается в активном использовании экономической динамики для создания новых, менее вредоносных для природы технологий. Важна также структурная переориентация на расширение тех видов производства, которые связаны с выпуском технического оборудования по очистке окружающей среды.



Рис. 18.4. Достижение равновесия в реализации целей требует сложной комбинации шагов!

Соотношение ряда других целей может иметь нейтральный характер. Например, в таком соотношении находятся: сохранение стабильности цен и охрана окружающей среды, справедливое распределение доходов и внешнеэкономическое равновесие. Одновременное решение таких целей не вызывает особых трудностей.

Наконец, отметим наиболее удачные варианты решения целевой проблемы. Это происходит тогда, когда выбранные ориентиры взаимно обусловливают друг друга: выполнение одной цели помогает достижению другой. И это может осущест-

вляться одновременно. Как пример назовем параллельное увеличение занятости и темпов экономического роста.

Все сказанное приводит к выводу: формируя модель экономической политики, необходимо поддерживать определенное равновесие в соотношении целевых установок. (рис. 18.4).

§ 4. Инструменты экономической политики государства

Система инструментов регулирования экономики

Реализация экономической политики возможна лишь при использовании совокупности мер, образующих механизм государственного воздействия на экономику. Для умения рационального их применения требуется знание структуры данных мер. В зависимости от выбранных критериев существует несколько вариантов их классификации. В частности, по способу функционирования различаются методы прямого и косвенного влияния на экономику.

Методы прямого воздействия предполагают такое регулирование со стороны государства, при котором субъекты экономики вынуждены приходить к решениям, основанным не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях государства.

В качестве примера назовем налоговое законодательство, юридические правила в области амортизационных отчислений, бюджетные процедуры по государственным инвестициям. Прямые методы часто имеют высокую степень эффекта из-за оперативного достижения экономического результата. Однако у них есть серьезный недостаток — создание помех рыночному процессу.

Методы косвенного воздействия проявляются в том, что государство не влияет прямо на принимаемые субъектами экономики решения. Оно создает лишь предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе экономических решений субъекты тяготели к тем вариантам, которые соответствуют целям экономической политики.

Преимущества данных методов воздействия на экономику заключаются в том, что они не нарушают рыночной ситуации, не вводят неожиданный дисбаланс в состояние динамического равновесия. Недостатком же является определенный временной лаг, наблюдаемый между принятием государством мер, их восприятием экономикой и полученными изменениями в хозяйственных результатах.



Рис. 18.5. Классификация инструментов экономической политики

Обратимся теперь к еще одной, весьма важной классификации рассмотренных методов. Критерий подхода — организационно-институциональный. Данный перечень включает: административные, экономические, институциональные методы (рис. 18.5).

Административные меры

Совокупность административных рычагов охватывает те регулирующие действия, которые связаны с обеспечением правовой инфраструктуры. Задача принимаемых мер при этом — в создании наиболее разумных для частного сектора правовых рамочных условий. Их функция — обеспечение стабильной юридической обстановки для деловой жизни, защита конкурирующей среды, сохранение прав собственности и возможностей свободного принятия экономических решений.

Административные меры, в свою очередь, подразделяются на меры: запрета, разрешения, принуждения.

Степень активности применения административных мер может быть различной в зависимости от области экономики. Наиболее настойчиво они проявляются сейчас в сфере охраны окружающей среды, а также в области социальной защиты слабо обеспеченных слоев населения.

В российской экономике по отношению к административным методам прослеживается два явления:

— в результате обострившегося политического противостояния властных структур эффективность административных мер существенно сократилась;

— наследство эпохи командной экономики привело к известной оскомине по отношению к административным рычагам. Поворот экономики к рыночной системе породил естественное стремление отречься от них. В результате срабатывания эффекта маятника отход получился чрезмерно сильным.

Экономические меры

К экономическим инструментам относят те действия государства, которые имеют не столько предписывающий, сколько воздействующий на определенные аспекты рыночного процесса характер. Речь может идти о методах влияния на совокупный спрос совокупное предложение, степень централизации капитала, социальные и структурные аспекты экономики. К числу экономических мер относят:

— финансовую (бюджетную, фискальную) политику;
— денежно-кредитную (монетарную) политику;
— программирование;
— прогнозирование.

Понятие «финансовая политика» — емкая категория. В ней можно найти отражение двух подходов. С одной стороны, она представляет собой механизм по реализации целей экономической политики. С другой стороны, осуществление финансовых

мер является одним из составных элементов общей экономической политики как таковой.

Категория «денежно-кредитная политика» имеет схожий многоплановый характер. По сравнению с финансовыми мерами денежно-кредитные проявляют больше характер косвенного воздействия. Это обусловлено, например, тем, что финансовую политику проводит в первую очередь министерство финансов — составное звено правительства. Денежно-кредитная политика реализуется Центральным банком, который, как правило, имеет относительную самостоятельность от законодательной и исполнительной властей.

В условиях сложившейся рыночной экономики принято, как правило, в первую очередь рассматривать возможность денежно-кредитных мер, а затем — финансовых. Это связано с тем, что использование монетарной политики в большей степени отражает типичное соотношение рыночного и государственного начал в экономике. Зрелое народное хозяйство в основном предполагает косвенное воздействие государства на хозяйственные субъекты. Это сохраняет свободу в принятии частных экономических решений.

В условиях же трансформируемой экономики (или в случае кризиса) соотношение методов может быть иным. Финансовый (т.е. прямой) аспект регулирования выдвигается порой не первый план.

Составление программ и прогнозов отражает в основном косвенный вариант государственного регулирования. Программы носят рекомендательный характер для частного сектора. Данный процесс ориентирован в основном на обеспечение деловых кругов важной экономической информацией. В том и другом случае (при составлении программ — в более активной форме) государство косвенно может подсказать, побудить предпринимателей к действиям. Однако решения о них бизнесмены принимают сами.

Институциональные меры

Характеризуя методы государственного воздействия, можно также подчеркнуть их организационно-институциональную форму.

Понятие «институциональность» сравнительно мало используется в отечественном научном обороте. Еще слабее воспринимается оно, к сожалению, экономическим мышлением населения. Между тем, развитие экономики в рыночно-правовом варианте выдвигается необходимость гораздо более активного применения данного термина. Он отражает тот факт, что явления экономической жизни в развитом правовом госу-

дарстве теряют свой случайный характер. На поверхность экономической действительности как бы накладывается сеть определенных правовых, этических, психологических, организационных норм и обычаев. Сама экономическая политика представляет собой систему организационно-оформленных действий, традиций.

Такие действия, связанные с относительно длительно существующим явлением, создают понятие «институт». По У.Гамильтону, институты — словесный символ для лучшего описания группы общественных обычаев. Они означают преобладающий и постоянный способ мышления или действия, который стал привычкой для какой-либо социальной группы или обычаем для народа. В качестве примера назовем: «институт права», «институт собственности».

Среди вариантов распространения институциональных форм в современных условиях отметим:

— формирование исполнительных структур государственной власти, непосредственная задача которых — практическая реализация целей правительства;

— создание и поддержание объектов государственной собственности, т.е. государственного сектора;

— подготовка экономических программ и экономических прогнозов;

— поддержка исследовательских центров по экономике (имеющих разную форму собственности), институтов экономической информации, торгово-промышленных палат, различных экономических советов и союзов;

— обеспечение функционирования институтов советников, консультантов, экспертных советов по проблемам экономики;

— правовая, информационная поддержка предпринимательских и профессиональных союзов, рациональных форм их взаимодействия;

— соучастие в создании форм экономической интеграции, организация регулярных международных встреч по экономическим вопросам (например, представителей группы «семерки»).

Институциональный аспект государственного регулирования в России проявлялся всегда с известной спецификой. Он реализовывался в отечественной практике преимущественно в форме создания большого количества самих учреждений и в меньшей степени — правовых институтов. Достаточно вспомнить, что в условиях СССР действовало около 900 министерств, ведомств, управлений. В настоящий период происходят изменения в прежних акцентах институционального подхода.

Финансовый механизм экономической политики

Финансы — одна из сложных категорий в экономической науке. В целом это — совокупность стоимостных потоков, связанных с распределением и использованием денежных ресурсов. В традиционном курсе отечественной экономической науки под финансами было принято понимать, скорее, систему производственных отношений, а не само движение средств.

Процесс функционирования финансовой системы для выполнения определенных целей на уровне государства представляет собой финансовую политику. Это понятие многоплановое. Регулирование макроэкономического равновесия, достижение стабилизации с помощью доходов и расходов принято называть «фискальной политикой». Используя финансовые ресурсы, государство участвует также в решении других проблем, например, социально-распределительных. Полный спектр всех задач, выполняемых посредством государственных финансов, образует категорию «финансовой политики» (одним из элементов которой, таким образом, является фискальная политика).

Что же представляют собой государственные расходы? Под этим термином принято понимать затраты государства на приобретение материальных благ и услуг, связанных с удовлетворением общественных потребностей. Основная задача политики расходования средств состоит в воздействии на совокупный спрос. Такое влияние носит достаточно прямой характер.

В экономической теории ставится вопрос: на производство и поставку каких благ должно затрачивать средства государство? Прежде чем ответить, следует еще раз подчеркнуть общественно-политическую идею, на которой базируется экономика. Оптимальное изготовление благ в основном обеспечивает сама рыночная система. И лишь в случае отказа механизма рыночной системы в процесс вмешивается государство. При этом развитие рыночной экономики сформировало следующую закономерность: государство затрачивает средства на создание в основном лишь общественных (публичных) благ (прежде всего социального характера) и устраняет отрицательные внешние эффекты, возникающие при потреблении ряда частных благ (например, по охране окружающей среды).

Под государственными доходами принято понимать текущие денежные и имущественные переводы (трансферт) от частного сектора государству. Передача средств может осуществляться на основе получения встречных услуг или без какого-либо возме-

щения. Задачи, стоящие перед политикой доходов, можно свести в две группы:

— сбор средств для формирования финансового фонда, с помощью которого можно осуществлять воздействие на макроэкономическое равновесие;

— достижение регулирующего эффекта за счет самой техники изъятия ресурсов (например, манипулирование налоговыми ставками).

Практика развитой рыночной экономики показывает: политика доходов имеет более сильный регулирующий эффект по сравнению с политикой расходов. Объяснение в немалой степени имеет социально-психологический характер. Человек эмоциональнее воспринимает факт изъятия, чем случай недополучения. Кнут весомее пряника!

Формы получения государственных доходов

Существуют разнообразные формы и методы аккумуляции государственных доходов. В самом общем виде сбор финансовых средств принято делить на налоговые и неналоговые доходы. К последним относятся сборы и взносы. Наиболее развитую форму принудительного изъятия средств (без противопоставления встречной услуги) представляют налоги. Это — важнейший источник средств государства. Посредством налогов развитые государства мобилизуют от 29—30% ВНП (в США и Японии) до 53% (в Швеции).

В целом налоговая система, как совокупность форм и методов сбора финансовых средств — сложное явление. В нем заложено глубокое противоречие: с одной стороны, предстоит обеспечить изъятие у субъектов экономики достаточно солидных финансовых ресурсов, а с другой — не допустить при этом снижения их деловой активности. Решение данного парадокса осуществляется за счет разумного компромисса.

Налоговая система достигает рациональности, по мнению немецкого экономиста Х.Халлера, в том случае, если соблюдаются следующие условия:

1) налогообложение должно быть построено так, чтобы затраты государства на его реализацию были настолько низки, насколько это возможно (ориентация на так называемый принцип дешевизны обложения);

2) взимание налогов должно предусматривать, чтобы затраты налогоплательщика, связанные с процедурой выплаты, были максимально низки (принцип дешевизны уплаты налогов);

3) уплата налогов должна быть как можно менее ощутимым бременем для налогоплательщика с тем, чтобы не ущемлять его

экономическую активность (принцип ограничения бремени налогов);

4) налогообложение не должно быть помехой ни для «внутренней» рациональной организации производства, ни для его ориентации на структуру потребностей, т.е. «внешней» рациональности;

5) процесс получения налогов должен быть организован так, чтобы он в наибольшей степени мог способствовать (через накапливаемые финансовые ресурсы) на реализацию политики конъюнктуры и занятости (конъюнктурная эффективность);

6) данный процесс должен влиять на распределение доходов с целью придания ему большей справедливости (эффективность распределения).

7) в процессе определения «налоговой платежеспособности» частных лиц и уточнения расчетов с ними следует минимально требовать предъявления сведений, затрагивающих личную жизнь граждан (уважение к частной сфере);

8) следует добиваться того, чтобы комбинация налогов образовывала единую систему, в которой каждый налог имеет свою конкретную цель. При этом не следует допускать ни взаимного «перехлеста» налогов, ни наличия «люков» между ними (внутренняя замкнутость).

Стабилизирующая роль налогов

В рыночной экономике налоги автоматически выполняют важную стабилизирующую роль. Согласно определению немецкого экономиста Ф.Ноймарка, понятие «автоматического стабилизатора» (или «встроенной гибкости») представляет собой антициклическую внутреннюю приспособляемость государственного бюджета, проявляющуюся автоматически, без каких-либо мер и вытекающую из природы определенных доходов или расходов.

Процесс антициклического приспособления налогов состоит в следующем. В случае перегрева конъюнктуры происходит повышение объема национального дохода. При наличии же прогрессивно построенной шкалы налогообложения размеры выплат в бюджет возрастают, что оказывает сдерживающее влияние на дальнейшую экономическую активность. Кроме того, увеличившийся объем государственного бюджета позволяет с помощью средств социальной политики поднять уровень потребления малообеспеченных слоев и тем самым увеличить совокупный спрос, сближая его с возросшим совокупным предложением. В условиях же падения конъюнктуры происходит обратное.

Однако для того, чтобы имел место процесс автоматического приспособления, необходима предпосылка в виде высокой степени реакции налоговой системы на конъюнктуру. Различные налоги обладают разной степенью конъюнктурной эластичности. В свою очередь, это обусловлено методами построения налоговых ставок, самой основой (т.е. объектом обложения), а также техникой взимания налогов.

Повышенными антициклическими свойствами обладают те налоги, которые автоматически следуют за ходом конъюнктуры, благодаря основе, на которой они строятся (доход, оборот, прибыль и т.п.). Поскольку в развитых индустриальных странах сердцевину налоговой системы составляют налоги на доходы, прибыль и оборот, то их налоговые системы обладают повышенной степенью конъюнктурной эластичности.

В связи со сказанным в финансовой теории принято использовать показатель эластичности налоговых поступлений. Он рассчитывается как отношение:

$$\frac{\text{процентное (или абсолютное) изменение налоговых поступлений}}{\text{процентное (или абсолютное) изменение национального дохода}}.$$

В экономике ФРГ, например, степень налогового реагирования составляет 1,5. Это означает, что повышение или понижение национального дохода на 1% обусловливает рост или сокращение суммы поступлений от налогов в 1,5%.

Общий вывод: степень реакции всей налоговой системы на конъюнктуру зависит от того, какой удельный вес в ней занимают отдельные виды налогов. Считается, что эффективным конъюнктурно-стабилизирующим действием система обладает тогда, когда ее уровень эластичности равен 1. Это происходит в том случае, если в налоговой системе достаточно высоко значение подоходного и корпорационного налогов.

Регулирующие возможности налоговой системы зависят не только от совокупности их видов, но и от рационально найденного уровня ставок обложения. Приведем типичные примеры, характерные для развитых стран (табл. 18.1).

Говоря о влиянии налоговой политики на общеэкономические показатели, следует учитывать один экономический аспект. Речь идет о так называемом «эффекте запаздывания». Это явление выражается в том, что требуется определенное время для того, чтобы вмешательство финансовой политики смогло вызывать ожидаемое изменение в экономике.

Таблица 18.1.

Ставки налогообложения в различных странах ОЭСР и в России (1995 г., %)

	Подоходный налог		Налог на прибыль корпораций	НДС
	минимальная ставка	максимальная ставка	максимальная ставка	нормативная ставка
Япония	10	65	44	3
Италия	10	59	48	19
Франция	5	57	34	19
Германия	19	53	45	14
Англия	20	40	33	18
США	15	36	45	—
Россия	...	30	45	19—20

На степень регулирующей роли налогов влияет — причем достаточно двойственно — еще одно обстоятельство. В процессе уплаты налогов встречаются случаи ухода субъектов экономики от налогообложения. Недоплата налогов может происходить в двух вариантах: в легальной и нелегальной формах. Легальный вариант предполагает использование налогоплательщиком систем льгот или определенной степени условности нормативных предписаний (реальная жизнь, как известно, всегда сложнее любого предписания, выполненного в виде определенной обобщенной схемы).

Подводя итог характеристике финансового механизма, отметим, что высокая степень встроенной гибкости финансовой системы считается желательной для экономики. Встроенные финансовые стабилизаторы обладают тем позитивным моментом, что делают не столь необходимым точный диагноз и прогноз конъюнктурного положения. Вместе с тем достоинства встроенных стабилизаторов не должны приводить к переоценке их возможностей. Данные стабилизаторы, как правило, смягчают конъюнктурные колебания, но не могут им полностью помешать.

Кредитный механизм экономической политики

В процессе экономического регулирования государство широко использует денежно-кредитные меры. Как и финансовый механизм, они имеют двойственный аспект выражения. С одной стороны, — это составная часть всего комплекса экономической политики. Одновременно кредитное регулирование выступает своего рода инструментом государственного вмешательства в экономику.

По своему содержанию кредитная политика — совокупность мероприятий Центрального банка в области денежного обращения и кредита по воздействию на макроэкономический процесс. Цель данных мер выступает как частное преломление общей государственной линии, нацеленной на обеспечение равновесного и устойчивого развития экономики.

Субъектом кредитной политики является Центральный банк (ЦБ). Согласно закону, он выполняет целевые установки правительства, но в то же время не является, как правило, правительственным институтом. ЦБ имеет определенную степень самостоятельности. Такие права даны ему на основе принципа разделения власти. Как показывает опыт западных стран, данный институт, обладающий относительной самостоятельностью, не является безропотным исполнителем воли государства. В условиях сложной экономической ситуации правительство не может требовать от кредитного центра решения своих финансовых проблем за счет выпуска дополнительного количества денежной массы.

Совокупность задач ЦБ в деле реализации экономической политики содержит два направления. Первое — обеспечение национальной экономики полноценной валютной системой. Устойчивая валюта — важнейший элемент инфраструктуры рынка. Второе направление связано с тем, что центральному банку предписана функция влияния на кредитную деятельность частных деловых (коммерческих) банков в интересах макроэкономической политики. В сфере кредитно-денежного обращения государство проводит свою политику, используя, таким образом, кооперацию с данным соучастником регулирования. Образуется своего рода тандем: «государство — центральный банк». Практика показывает высокую действенность данного сотрудничества.

Сделаем сравнение: в производственной сфере государство не имеет столь действенного рычага влияния. И это — не случайно. Данный сектор должен иметь высокую степень свободы и независимости, что требуется самой рыночной природой. Государство ориентируется при этом на косвенные пути воздействия — через кредитно-денежное обращение, являющееся своего рода кровеносной системой экономики.

Инструменты

Оперируя в сфере денежно-кредитного обращения, ЦБ использует целый ряд инструментов. Большинство из них имеет косвенный характер воздействия. В этом — аналогия общим принципам действия государства в экономике. Однако некоторые операции кредитного

центра такие могут осуществляться более прямым образом (схожий пример — субсидии государства).

В целом структуру принимаемых ЦБ мер можно представить следующей схемой (рис. 18.6):



Рис. 18.6. Кредитная политика Центрального Банка РФ

Метод ограничения динамики кредитования заключается в том, что в некоторых странах (в Англии, Франции, Швейцарии, Нидерландах) ЦБ обладает правом ограничивать степень роста кредитных вложений деловых банков в небанковском секторе. С этой целью вводится процентная норма расширения кредитных операций за определенный отрезок времени. Если условия не выполняются, ЦБ применяет санкции: банки могут быть обязаны выплатить штрафные проценты или (как это принято в Швейцарии) перевести на беспроцентный счет ЦБ сумму, равную размеру превышенного кредита.

Учетная (дисконтная) политика относится к давно используемым методам регулирования. ЦБ выступает в роли кредитора по отношению к деловым банкам. Средства предоставляются при условии переучета векселей банков и под залог их ценных бумаг. Такие полученные в центральном кредитном звене средства называются редисконтными, или ломбардными кредитами. На основании закона ЦБ имеет право манипулировать ставкой про-

цента, по которой он выдает банкам кредиты. Возможность установления «цены» кредита выступает как метод влияния на кредитную систему.

Прибегая к такому виду регулирования, как «операции на открытом рынке», ЦБ осуществляет куплю и продажу ценных бумаг (например, на бирже). За счет их продажи банк по сути изымает избыточные балансовые резервы коммерческих банков. В макроэкономическом плане это означает изъятие из оборота определенной массы денежных средств. Покупка Центральным банком ценных бумаг способствует образованию у коммерческих банков дополнительных балансовых резервов. Денежная масса в обращении возрастает. В итоге расширяются возможности для кредитных операций деловых банков.

Политика минимальных резервов обеспечивает обязательное хранение определенных денежных сумм деловых банков на счетах ЦБ. Этим самым банки получают определенный элемент страховки со стороны ЦБ при выполнении своих обязательств. Впервые этот метод был введен в экономике США в 1933 г.

Совокупность регулирующих мер дополняется системой так называемых добровольных соглашений, заключаемых между ЦБ и деловыми банками. Такие договоры особенно удобны в том случае, когда ЦБ должен принимать оперативные решения, действовать быстро и без особого бюрократизма.

Проблемы практической реализации кредитной политики

Наибольшая эффективность регулирующего действия ЦБ проявляется тогда, когда используется вся совокупность экономических инструментов, причем в целесообразной последовательности. Осуществляя воздействие на макроэкономическое регулирование, ЦБ должен учитывать как взаимосвязи национального хозяйства в рамках мировой экономики (по валютной линии), так и взаимозависимость звеньев национального хозяйства. Речь идет, в частности, о следующих проблемных ситуациях:

1. Учетная политика оказывает влияние не только на банки, но и на другие секторы экономики. Негативное воздействие процентных колебаний проявляется по отношению к трем сферам народного хозяйства, которые обременены долгами. К ним относятся: государственный сектор, капиталоемкие производства (АЭС, ГЭС), железнодорожный транспорт, домовладения, фермерское хозяйство.

2. Процентная политика приводит к растущему ценовому эффекту. Субъекты экономики стремятся уйти из-под влияния растущей учетной ставки путем переложения своих издержек на плечи

клиентов (повышая, соответственно, цену своих бумаг). В итоге создается дополнительная трудность для политики государства в области сдерживания инфляции.

В рамках российской экономики, переживающей в настоящее время существенные проблемы с инфляцией, такой побочный эффект особенно болезнен. Частный сектор стремится возложить на покупателя всю дополнительную нагрузку, которая падает на него в результате регулирующих мер. Возможность такой финансовой изворотливости в России выше, поскольку степень насыщенности рынка, конкуренции слабее, чем это имеет место в развитых странах Запада.

3. Административное предписание уровня процента «сверху» не является рыночно-ориентированным действием. Ослабление рыночных основ экономики приводит к нежелательным последствиям. Например, итогом может быть усиление элементов теневой экономики.

Проведение экономического регулирования с помощью финансового или кредитного механизма выдвигает перед экономистами важный вопрос: в какой ситуации является более оптимальным тот или иной вариант? Другая проблема в следующем: какое соотношение финансовых и кредитных мер разумно практиковать в экономике?

Преобладание в ходе регулирования финансовых мер принято называть кейнсианским вариантом проведения экономической политики. Больший упор на кредитно-денежный механизм получил в экономической науке название «монетаризма». Практика реализации экономической политики в западных странах показала, что наиболее рациональным является сочетание обоих направлений регулирования. Однако в его рамках всегда прослеживается попеременное колебание в сторону усиления одного или другого метода в зависимости от состояния экономической ситуации.

Вопросы для повторения

1. Какова эволюция взаимного влияния государства и рынка? Чем оно обусловлено? Имеет ли данная эволюция равномерный характер?
2. Какие закономерности в развитии современной рыночной экономики следует по-вашему учитывать для более точного понимания возможностей государственного регулирования?
3. Когда сформировалось понятие «государственная экономическая политика»? Чем это было вызвано? Отличается ли практическая сторона экономической политики от научной?

4. Что вы можете сказать по поводу мнения немецкого экономиста В. Ойкена: «Больше или меньше государственности — такая постановка вопроса проходит мимо проблемы. Речь идет не о количественной, а о качественной проблеме. Сколь нетерпимо в эпоху промышленности, современной техники крупных городов и скоплений людских масс пускать на самотек формирование экономического порядка, столь и само государство не способно руководить экономическим процессом».

(Подсказка для ответа: процесс производства может и должен регулироваться самонастраивающимся экономическим механизмом. Государство же должно присматривать за созданием этого механизма, а далее — за его исправностью).

5. Почему система целей экономической политики имеет достаточно сложную структуру?

6. Российское общество объективно подвергается в условиях рыночной экономики все большей стратификации, т.е. образуется все больше социальных слоев и групп населения. Ведет ли этот процесс к усложнению структуры целей? Является ли это фактором, усиливающим эффективность экономической политики или наоборот — ослабляющим?

7. Правительства стран с развитой рыночной экономикой в своих программах выдвигают обычно не достижение главной цели (благосостояния общества), а выполнение подчиненных задач. В программах же правительств социалистических стран отмечалась преимущественно главная цель. Попытайтесь объяснить данное различие.

8. Одна из важнейших задач государства — создание инфраструктуры. Какие аспекты инфраструктуры вы считаете важными для функционирования рынка? Ограничиваете ли вы понятие инфраструктуры лишь материальными компонентами?

9. Что является основой понимания экономических приоритетов? Каков механизм их определения? Должен ли приоритет определяться общественным интересом или личным?

10. Как бы вы ответили на риторический вопрос, который ставит в своей книге В. Ойкен: «Действительно ли возможно разработать принципы экономической политики, которые были бы чем-то иным, нежели идеологией, связанной с определенными интересами?».

11. Человеческое общество в своем развитии испробовало различные варианты своего институционального устройства. Однако экономическая политика реализуется, как правило, в любом случае. В чем, по-вашему мнению, заключается специфика проведения экономической политики в капиталистической, социалистической, фашистской экономике? В чем сходство и в чем различия?

12. По словам немецкого экономиста В. Ойкена, экономическая политика в разных странах до 1914 г. имела определенное единообразие, которое позже исчезло. Каждая страна стала активно проводить в жизнь различные концепции регулирования, реализовывать свои эксперименты. Отличительным признаком явился упор на импровизацию. В большинстве случаев эксперименты заранее не продумывались в деталях. Но какое бы реальное влияние ни оказывал каждый эксперимент, позитивное их значение заключалось в том, что они позволили накопить обширный опыт претворения в жизнь экономической политики. Каково ваше мнение по этому поводу?

13. Считаете ли вы, что возможна идеальная экономическая политика?

14. Какова объективная основа деления методов государственного регулирования на прямые и косвенные? В связи с чем государство стремится использовать, как правило, оба варианта?

15. В чем эффективность косвенных методов регулирования? Почему они более согласованы с природой рыночной экономики?

16. Поясните логику деления государственных мер на административные, экономические и институциональные.

17. Какие явления в экономической действительности предопределяют возможность и целесообразность введения понятия «институциональные методы»? В развитии экономической теории в США сложилось направление «институционализм», использующее в истолковании экономических процессов различного рода социальные, психологические, правовые, этические, технические и другие явления, в том числе и обычаи (см.: Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. — М., 1975. Т. 2. С. 28). Существует ли, по вашему мнению, связь между понятиями «институциональные методы» и «институционализм»?

18. Что включает в себя понятие «финансовое хозяйство»? В чем его отличие от понятия «финансы», «финансовая система», «финансовая наука»?

19. Американский экономист Р. Масгрейв в качестве функций финансового хозяйства называет аллокацию, перераспределение, стабилизацию. В отечественной экономической литературе принято называть распределительную и контрольную функцию финансов (см.: Финансы / Под ред. В.М.Родионовой. М., 1993. С. 21—25). Прокомментируйте это различие, изложите содержание функций.

20. В чем исходное противоречие самого бюджета, как финансового институционального явления?

21. Почему система субсидий (субвенций) противоречит рыночному механизму?

22. Какой компонент государственных финансов (расходы или доходы) имеет более сильный регулирующий эффект? Как вы можете это объяснить?

23. Почему налоговые доходы являются преимущественной формой поступления средств в бюджет по сравнению с неналоговыми?

24. Перечислите принципы налоговой системы.

25. Какие виды классификаций налогов вы знаете?

26. Должен ли подоходный налог иметь прогрессивную или регрессивную шкалу? Какой шкалой обладает в настоящее время подоходный налог в России?

27. Почему столь противоречивой является современная ситуация с налоговой системой в России? Каковы по вашему мнению причины трудностей формирования налоговой системы в России?

28. Центральный банк (ЦБ) выполняет значительную роль в деле поддержания основ рыночной экономической системы. В чем конкретно это проявляется?

29. Какие факторы предопределяют степень развития регулирующей роли ЦБ?

30. Какие методы ЦБ являются в большей степени рыночно ориентированными, а какие — нет? Какие операции носят более жесткий характер, а какие — более мягкий?

31. Каковы эффективные качества учетной политики, с одной стороны, и недостатки — с другой?

32. Какие проблемные ситуации, связанные с кредитным регулированием, вы можете назвать?

33. Как вы оцениваете такой метод кредитно-денежного регулирования, в России, как валютный коридор? Каковы его плюсы и минусы?

34. На какой инструментарий преимущественно ориентируется экономическая политика кейнсианского направления? На что делают особый упор неолибералы (неоконсерваторы)? Каковы ваши доводы при ответе на эти вопросы?

35. Какие обстоятельства определяют периодическую смену моделей регулирования?

36. В чем особенность взаимодействия финансовой и монетарной политики в России?

37. Государство оперирует совокупностью прямых и косвенных методов регулирования. Такой же подход использует и относительно самостоятельно действующий ЦБ. Попробуйте провести сравнение косвенных и прямых вариантов воздействия, предпринимаемых, с одной стороны государством, а с другой — Центральным банком.

38. Американский экономист А.Л.Мэлэйбр в книге «Что такое новейшая экономика» (1989) отмечает, что неспособность какой-либо из существующих школ экономической науки предложить стратегию развития, позволяющую избавиться от спадов и инфляции, вовсе не означает, что следует отказаться от дальнейших попыток разгадать секрет самодвижения рыночной экономики. В конце концов, несмотря на неудачи, экономика США проделала большой путь и несомненно имеет значительный потенциал для дальнейшего роста.

Можете ли вы найти определенные аналогии при рассмотрении формирования курса отечественной экономической политики?

Примерный план лекции

1. Экономическая политика государства как результат развития рыночной системы.
2. Субъекты экономической политики.
3. Цели государственного регулирования экономики.
4. Инструменты реализации экономической политики.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Факторы, обусловливающие усиление и ослабление роли государства в экономике на различных этапах рыночного развития.
2. Проблема взаимодействия целевых ориентиров у различных субъектов экономической политики.
3. Проблема решения целевых конфликтов при реализации мер государственного регулирования.
4. Финансовый и кредитно-денежный механизмы реализации экономической политики. Проблемы совместимости «кейнсианского» и «монетаристского» инструментария.

ЛИТЕРАТУРА

Аманжаев Т.Г. Роль государства при переходе к рыночной экономике // Вестник Московского Университета. Серия 6. «Экономика». 1996. № 2.

Андрианов А. Государственное регулирование и механизмы саморегуляции в рыночной экономике. Мировой опыт и Россия // Вопросы экономики. 1996. № 9 (Экономист. 1996. № 5).

Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М.: Мысль, 1991.

Введение в рыночную экономику. Учебное пособие. Под ред. А.Я.Лившица, И.Н.Никулиной. М.: Высшая школа, 1994. Гл. 4, 18, 19.

Воейков М. Рычаги экономической политики: выбор для России / Проблемы теории и практики управления. 1996. № 3.

Всемирная история экономической мысли. Том 5. Теоретические и практические концепции развитых стран Запада.— М.: Мысль, 1994.

Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1976.

Долан Э.Дж. Деньги, банки и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. СПб.: «Санкт-Петербургский оркестр», 1994.

Долан Э.Дж. Макроэкономика / Пер. с англ. СПб.: «Санкт-Петербургский оркестр», 1994.

Илларионов А. Бремя государства // Вопросы экономики. 1996. № 9.

Инфляция и денежный порядок // Политэконом. Российско-германский журнал по экономической теории и практике. 1996. № 2.

Ионов М. Роль государства в экономике // Экономист. 1995. № 8.

Кац И. Роль и задачи государственного регулирования экономики // Экономист. 1996. № 9.

Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. В кн.: Дж.М.Кейнс. Избранные произведения. — М.: Экономика, 1993.

Кейнсианская система. В кн.: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1994.

Копейкин М. Государство и институциональные реформы в России // Проблемы теории и практики управления. 1996. № 4.

Курс экономической теории / Под ред. М.Н.Чепурина. — Киров, АСА, 1994. Гл. 15, 17, 19, 20.

Лампертт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. / Пер. с нем. — М.: Дело ЛТД, 1994.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. — М.: Республика, 1992.

Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1993.

Ойкен В. Основные принципы экономической политики / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1995.

Ойкен В. Основы национальной экономии / Пер. с нем. — М.: Экономика, 1996.

Ослунд А. Россия: Рождение рыночной экономики / Пер. с англ. — М.: Республика, 1996.

Основы экономической теории. Учебное пособие / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: Изд. МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1996.

Самуэльсон П. Экономика / Пер. с англ. — М.: Алгон, 1992.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ. В кн.: Антология экономической классики. В.Петти, А.Смит, Д.Рикардо. — М.: Эконов, 1993.

Соколинский В.М. Государство и экономика. — М.: Изд. Финансовой академии при Правительстве РФ, 1996.

Соколинский В.М., Исалова М.Н. Макроэкономическая политика в переходный период. — М.: Зенит, 1994.

Соколинский В.М., Исалова М.Н. Экономическая политика. Спецкурс // РЭЖ. 1995. № 10, 11; 1996, № 1, 3.

Соколинский В.М., Исалова М.Н. Экономическая политика России: проблема выбора // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 4.

Сумароков В.Н. Государственные финансы в системе макроэкономического регулирования. — М.: Финансы и статистика, 1996.

Учебник по основам экономической теории / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: Владос, 1994. Гл. 11, 13, 14, 16.

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Пер. с англ. — М.: Новости, 1992.

Хейлброннер Р., Туроу Л. Экономика для всех. — Новосибирск, ЭКОР, 1994.

Хейне П. Экономический образ мышления / Пер. с англ. — М.: Новости, 1991.

Швырков Ю. Государственное регулирование экономики // Экономист. 1996. № 8.

Шенаев В.Н., Наумченко О.В. Центральный банк в процессе экономического регулирования. Зарубежный опыт и возможности его использования в России. — М.: Изд. АО «Консалтбанкир», 1994.

Экономика. Учебник / Под ред. А.С.Булатова. — М.: БЕК, 1994. Гл. 15, 16.

Эрхард Л. Благосостояние для всех / Пер. с нем. — М.: «Начала—Пресс», 1991.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Внимание читателя хочется обратить на то обстоятельство, что в мировой экономической науке концепция роли государства получила относительно более скромное развитие по сравнению с теорией рынка. Такое положение вполне естественно. Классический подход исходит из того, что ведущую роль играет сам рыночный механизм. Первые крупные работы, отражающие роль государства, появились в Германии, в конце XIX в. в условиях активного развертывания социальной политики в данной стране. В целом же до середины 30-х годов в мире преобладал анализ рыночных процессов. (Прежде всего укажем на классическую работу А.Маршалла «Принципы экономической науки», переведенную и изданную в нашей стране, в частности, в 1993 г.). Выпуск же в 1936 г. книги Дж.Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» был своего рода революционным событием в мировой экономической мысли.

Следующая волна исследований по проблемам экономической и социальной роли государства началась в Западной Европе в 50-е годы. Одним из отцов данного теоретического направления следует считать голландского экономиста Я.Тинбергена, выпустившего в эти годы две работы: «Теория экономической политики», «Экономическая политика: принципы и внешнее оформление». Работы получили мировое признание. Практически одновременно развернулась полоса исследований данной проблемы экономистами ФРГ. Помимо известной работы Л.Эрхарда «Благосостояние для всех» (опубликованной в 1957 г. и переведенной на русский язык в 1964 г.), существенный вклад в данное теоретическое направление внесли такие немецкие экономисты, как Е.Тухтфельд, Х.Гирш, М.Штрайт. К сожалению, большинство работ западных экономистов, теоретиков роли государства пока еще не издавались в России.

Из опубликованного на русском языке наиболее ценный теоретический анализ содержится в книгах В.Ойкена «Основные принципы экономической политики» (работа опубликована в ФРГ в 1952 г.) и «Основы национальной экономики» (год авторского выпуска — 1939), М.Блауга «Экономическая мысль в ретроспективе» (1982) и П. Хейне «Экономический образ мышления» (1973). Богатейшая основа данных книг заключается в глубине экономического и общесоциального подхода к задачам государства. Авторы нацеливают внимание читателя не столько на состояние частных параметров, сколько на понимание ведущих принципов

реализации экономической политики государства. Очень интересным анализом практики экономической политики России отличается книга экономического советника Правительства России А.Ослунда «Россия: рождение рыночной экономики».

Укажем еще на одну тенденцию в развитии процесса исследования экономической роли государства. После начала хозяйственной реформы в России главное внимание отечественных авторов было обращено на рыночные процессы. Это естественно. «Эффект качелей» на некоторое время увел интерес авторов от проблемы государства. Начиная же с 1994 г., теоретическая разработка темы государства вновь оживляется. В 1996 г. многие журналы опубликовали серию статей с анализом экономической политики. Отметим попутно еще одну деталь (которая, к сожалению, порой мешает воспринимать излагаемый теоретический материал): некоторые отечественные авторы не привыкли к уважительному отношению друг к другу. Статьи подаются зачастую в духе крайне резкой, взаимоуничтожающей критики.

Среди отечественных монографий, специально посвященных проблеме роли государства, укажем на изданное в 1996 г. первое в нашей стране пособие по курсу экономической политики (В.М.Соколинский «Государство и экономика»), написанное на основе изучения мировой экономической теории и отечественного опыта. Отрадным событием в отечественной экономической науке явился выход в свет в 1994 г. книги «Всемирная история экономической мысли» (том 5), подготовленной группой ученых, объединенных издательским советом МГУ. Книга дает глубокий, качественный обзор теоретических подходов к вопросу о роли государства и его инструментов в экономике западных стран в послевоенный период.

Раздел IV. 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 постоянно объективно оценивать уровень эффективности национального производства. Закономерное следствие таких «тепличных» условий — отставание от мировых интеграционных процессов, слабая встроенность 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 лишний 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, каждый из которых способен влиять на направления развития. 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.

Мир поделен на различные социально-экономические системы, международные группировки, отличающиеся друг от друга целями, механизмами функционирования, эффективностью действия этих механизмов. 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 ВНП 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?

Обострение межстрановых противоречий приводит порой к политическому размежеванию. Как следствие, для поддержания национальной 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 ав-

таркии, какими бы благородными политическими лозунгами не 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.

Мировая торговля

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.

Опережающий рост мировой торговли по отношению к развитию мирового производства был характерен для 80-х годов. В этот период физический объем промышленного производства развитых капиталистических стран увеличился на 171%, тогда как физический объем экспорта — на 270%, импорта — на 248%. В развивающихся странах физический объем промышленного производства за тот же период вырос на 101%, физический объем экспорта — на 46%, импорта — на 146%.

Мировой рынок на основе острой конкурентной борьбы определяет в конечном счете структуру и объем производства и экспорта, степень развития международного разделения труда, т.е. экономические отношения во всемирном сообществе складываются во многом именно под воздействием рынка. И анализируются закономерности мировых экономических отношений традиционно в теории международной торговли. Сквозь призму проблем мирового рынка, платежных балансов, валютных проблем рассматриваются вопросы интернационализации производства и капитала, международного разделения труда, миграции рабочей силы.

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 формиро-

вания международного разделения труда. А это свидетельствует, что интернационализация хозяйственных связей во многом обусловлена логикой развития производительных сил, которые перерастая национальные рамки, объективно подводят к необходимости интернационализации производства.

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 страны, 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 бóльшую перспективность, чем на национальном.

Интеграционные и транснациональные факторы 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 созданию межстрановой интеграции, объединяя национальные экономики не столько по географическому (общность границ), сколько на основе более глубоких воспроизводственных связей.

Структура мирового хозяйства

К числу важнейших форм мировых экономических отношений относятся:

— 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 ВНП. 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, ее подключенность к каналам мировых сетей информационных

коммуникаций 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) специализируются 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.

Достижением цивилизации можно считать прогрессивные прорывы в технологии, которые привели к уменьшению зависимости от традиционных источников энергии. Это снизило долю аграрно-сырьевых товаров в международном товарообороте. Увеличилась относительная разница в ценах на сырье и готовую продукцию, что, в свою очередь, сократило валютные доходы и ухудшило экономическое положение стран, традиционно специализирующихся на вывозе сырья.

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. Возникающий долг развивающихся государств, который превышает 1 трлн. долларов, значительно усложняет возможности привлечения капиталов в эти страны с целью модернизации экономики. В целом этот долг серьезно дестабилизирует международную экономическую обстановку.

Однако необходимость приспосабливаться к меняющимся потребностям мирового рынка, внедрять достижения НТР, 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 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. Вывоз капитала осуществляется как в предпринимательской форме (портфельные и прямые инвестиции в предприятия различных отраслей), так и в ссудной (в виде займов). 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

Многообразные формы вывоза капитала — прямые частные инвестиции, государственные займы, кредиты международных финансовых организаций — 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. Ситуа-

ция 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 период, предшествовавший пику кризиса у основных международных банков, увеличился объем средств, позволявших проводить активное кредитование. Источниками этих средств было накопление нефтедолларов и инфляционная денежно-кредитная политика развитых стран.

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.

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 объяс-

няют 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 условии 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 и портфельные инвестиции — это приобретение акций или кредитование зарубежных предприятий. При портфельных инвестициях предприятие не принадлежит инвестору и неподконтрольно ему. 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.

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 ВНП 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.

Среди сравнительно новых тенденций, проявившихся в сфере международного движения капитала в 80-е годы, наряду с ростом притока инвестиций в развитые страны и относительным сокращением в развивающиеся можно отметить превращение ряда развитых стран из ведущих экспортеров капитала в его импорте-

ров, превращение в инвесторов капитала ряда развивающихся стран, рост активности зарубежных компаний в странах Европейского сообщества в преддверии возникновения в нем интегрированного внутреннего рынка, рост иностранных инвестиций в страны Восточной Европы и в нашу страну.

Устойчивая тенденция роста вывоза капитала, углубляя международное разделение труда, отражает объективные потребности развития производительных сил в условиях НТР. Рамки внутренних рынков становятся узкими для эффективного 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

Однако 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, если первые расценят от-

крытие 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.

Как уже отмечалось, прямые зарубежные инвестиции могут давать так называемые положительные побочные технологические и кадровые преимущества принимающим странам. Вывоз предпринимательского капитала — это организация компанией экспортером производства на территории данной страны, использование современного оборудования и технологий. Это подготовка и обучение рабочей силы, усиление конкурентного давления на местных производителей. 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 техноемкую продукцию. Эти страны относятся в настоящее время к числу наиболее динамично развивающихся, выпускающих продукцию, способную конкурировать с продукцией западных фирм.

§ 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 производство, 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):

$$Y = C + I + G. \qquad (19.1)$$

Экспорт, как мы его сейчас описали, 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):

$$Y = C + I + G + X - M. \qquad (19.2)$$

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 национального 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 экономического состояния общества 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 послед-

ствиям, например, внешнеторговому дефициту. Для оплаты последнего страна вынуждена делать долги. Для погашения долгов чаще всего приходится уменьшать внутренне 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 роста доходов. возможное соотношение между экспортом и импортом показано на рис. 19.1.

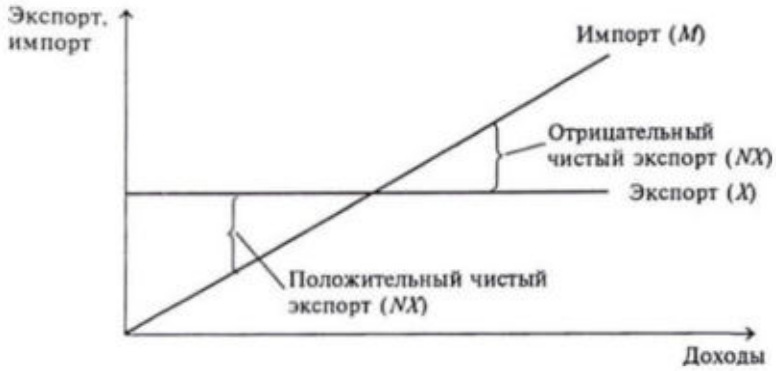


Рис. 19.1. Связь между экспортом, импортом и уровнем доходов

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:

$$Y = C + I + G + NX. \qquad (19.3)$$

Чистый экспорт (*NX*) может быть величиной как положительной при превышении экспорта над импортом, так и отрицательной, если расходы на импорт из-за рубежа превышает экспорт национальных товаров и услуг (рис. 19.1).

Соответственно превышение экспорта над импортом или положительный чистый экспорт приводит 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

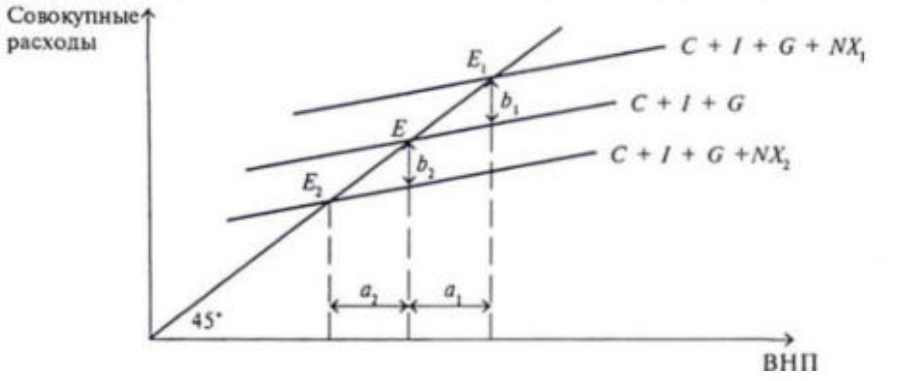


Рис. 19.2. Изменения равновесного ВНП, вызванные чистым экспортом

крест» — график, показывающий зависимость между равновесным уровнем национального производства и совокупными расходами.

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 усиливать инфляционное напря-

жение 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).

$$Mx = 1 / MRS = 1/ (1 — MRC). \qquad (19.4)$$

А влияние увеличения экспорта на объемы производства определим на основании формулы (19.5)

$$\text{ВНП} = Mp \cdot X. \qquad (19.5)$$

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 сократится. 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:

$$Mp = 1 / (MRS + MRM). \qquad (19.6)$$

А влияние изменения экспорта с учетом импорта на изменение объема производства можно описать следующей формулой:

$$Y = 1 / (MRS + MRM)\ X. \qquad (19.7)$$

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:

$$NX = Y - (C + I + G). \qquad (19.4)$$

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 ВНП 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 предопределяют 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 ВНП, если экспорт возрастет на 10 млрд. руб., а MRC равен 0,3; 0,6; 1.
13. Объясните с помощью графика, какое влияние на равновесный ВНП 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 Региональные 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.: ИВЦ «Маркетинг», 1996.

Ачкасов 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.: Финансы и статистика, 1994.

Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. Учеб. пособие — М.: Финансы и статистика, 1996.

Валютная политика капиталистических стран / Отв. ред. И.С.Королев. — М.: Наука, 1990.

Глобальные процессы и перспективы взаимодействия России и третьего мира. — М.: ИМЭМО РАН, 1994.

Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. — СПб.: Автокомп., 1992.

Долан Э., Кэмбелл К., Кэмбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. — М. — Л., Профико; Мосинкомбанк, 1991.

Дэниэлс Д.Д., Рабера Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1994.

Курс экономической теории. / Под ред. М.Н.Чепурина. Киров, 1994.

Курьеров В. Проблемы формирования валютного курса (на примере доллара (США). — М., 1994.

Левшин Ф.М. Мировой рынок; конъюнктура, цены и маркетинг. — М.: Международные отношения, 1993.

Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. — М.: ТПК «Квадрат», 1991.

Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1992.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. — М.: Республика, 1992.

Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. — М.: Бином, 1994.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994.

Международные экономические отношения. В 2-х т. — М.: Новости, 1991.

Мэнкью Н.Г. Макроэкономика / Пер. с англ. — М.: Изд-во МГУ, 1994.

Настольная книга валютного дилера: Справ. — М.: 1992.

Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения: Учеб. пособие. — М.: Банки и биржи, 1995.

Нухович Э.С., Смитенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX—XXI веков. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1995.

Общая экономическая теория. Политэкономия / Под ред. В.И.Видяпина, Г.П.Журавлевой. — М.: ПРОМО-Медиа, 1995.

Основы внешнеэкономических знаний: Учеб. / Под ред. И.П.Фламинского. М.: Международные отношения, 1992.

Основы экономической теории. Учеб. пособие / Под ред. Камаева В.Д. — М.: Изд-во МГТУ им. Баумана, 1996.

Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1994.

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

Рикардо Д. Начала политической экономики и налогового обложения. — М.: Политиздат, 1955.

Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т. — М.: Прогресс, 1992.

Смыслов Д.В. Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы. М.: Финансы и статистика, 1993.

Терехов А.В. Свобода торговли. — М.: Экономика, 1991.

Учебник по основам экономической теории / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: ВЛАДОС: МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1994.

Федоров М.В. Валюта, валютные системы и валютный курс. — М.: ПаИМС 1995.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. — М.: 1993.

Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. — М.: Финансы и статистика, 1992.

Харрис Л. Денежная теория / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1990.

Хейне П. Экономический образ мышления. — М.: Новости, 1991.

Хойер В. Как делать бизнес в Европе / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1990.

Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) / Под ред. В.Д.Камаева. — М.: Изд-во МГТУ им. Баумана, 1993.

Экономика. Учебник / Под ред. А.С.Булатова. — М.: Изд-во БЕК, 1994.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Помимо литературы учебного характера, представленной в общем списке, для более углубленного изучения материала данной темы может быть использован и ряд других источников.

Теория международной торговли базируется на законе сравнительного преимущества. Представляется целесообразным ознакомиться с тем, как основные положения этого закона впервые были сформулированы Д.Рикардо («Начала политической экономии и налогового обложения»).

Для углубления знаний по данной проблематике можно использовать книгу П.Х.Линдерта «Экономика мирохозяйственных связей». Это одно из наиболее

известных американских учебных пособий для изучающих международные экономические отношения. Книга знакомит с современным уровнем теоретических представлений о торговле и торговой политике, валютных отношениях, с проблемами платежного баланса, национального дохода открытой экономики, с международным перемещением факторов производства и т.д.

Проблемам международных экономических отношений посвящен также ряд других, менее фундаментальных учебных пособий как российских, так и зарубежных авторов: «Основы внешнеэкономических знаний» под редакцией И.П.Фламинского, «Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции» Д.Дэниэльса, Л.Радебы, «Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги», «Как делать бизнес в Европе» В.Хойера. В перечисленных книгах не только рассмотрены общие вопросы по международным экономическим отношениям, но и проанализированы конкретные проблемы, возникающие при установлении экономических отношений с партнерами, представляющими разные страны.

В отдельную группу можно выделить книги, посвященные такой сфере мирохозяйственных связей, как финансы и валютные отношения. С теоретическими воззрениями на эту сферу международных экономических отношений можно ознакомиться по учебнику П.Х.Линдерта или книге Л.Харриса «Денежная теория».

Углубить познания, в том числе и в практических аспектах валютно-кредитных отношений и международных финансов, могут помочь следующие издания: «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» под редакцией Л. Красавиной, «Валютный рынок и валютные операции в России» И.Т.Балабанова, «Проблемы формирования валютного курса (на примере доллара США)» В.Курьерова, «Настольная книга валютного дилера», «Типы валютных операций и другие виды сделок на международных денежных рынках» А.Ачкасова, «Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы» Д.В.Смыслова, «Валюта, валютные системы и валютный курс» М.Федорова.

В перечисленных изданиях анализируется деятельность мировых рынков валют, ссудных капиталов, ценных бумаг, золота, содержатся сведения о режимах установления валютных курсов, различных аспектах финансирования экспортно-импортных поставок, механизме валютных операций, валютном кредитовании, дается характеристика деятельности организаций, осуществляющих регулирование мировых валютно-финансовых отношений, а также рассматриваются валютно-кредитные отношения России, вопросы ее участия в международных финансовых институтах.

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 ми-

ровых 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 маркантилистов. 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 вместе с тем история борьбы двух вышеуказанных концепций в подходе к мировым связям и соответственно двух направлений в государственной внешнеэкономической политике. Сторонники протекционизма отстаивают необходимость государственной защиты промышленности своей страны от иностранной конкуренции. Сторонники свободной торговли считают, что в идеале не государство, а рынок должен формировать структуру экспорта и импорта. 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, ослабле-

ния 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; 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 — резкое сокращение объемов мировой торговли.

Период после второй мировой войны характеризовался усилением позиций сторонников свободной торговли. В конце 80-х — начале 90-х годов вновь во внешнеторговой сфере произошел всплеск протекционистских тенденций — антидемпинговые законы, увеличение количества квот и т.п. И все же можно утверждать, что основной тенденцией мирового хозяйственного развития является либерализация международной торговой политики. Она отражает другую объективную закономерность мирового хозяйства — его все возрастающую интернационализацию.

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.Смиту, 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.

Для иллюстрации возьмем 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 ед. сукна	1 раб. день 2 раб. дня	3 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 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 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 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, растрачивает свои ресурсы на поддержание отсталых отраслей и искусственно уменьшает ресурсы для структурных преобразований. Введение таможенных тарифов и квот может привести к снижению реальной заработной платы. Потребители, столкнувшись с более высокими ценами, сократят потребление. И неудивительно, что страна, ориентированная на протекционизм в торговле, может иметь относительно, а иногда и абсолютно низкий жизненный уровень народа, даже при наличии больших запасов природных ресурсов.

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, 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 *С* 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 *С* на линии *AD* также соответствует объему производства при отсутствии внешней торговли.

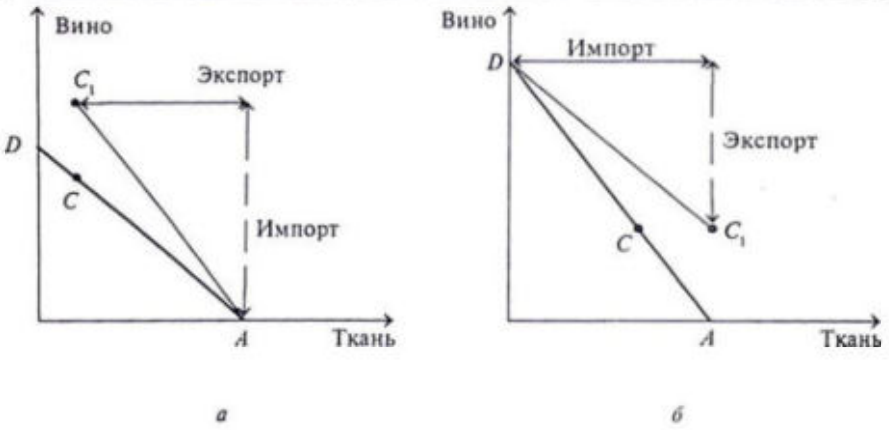


Рис. 20.1. Графическая интерпретация теории сравнительного преимущества; *а* — для страны *А*, *б* — для страны *Б*

Сравнительные преимущества в нашем примере у страны *А* в производстве ткани (1/1 < 1/2). Иначе говоря, для дополнительного производства единицы ткани в стране *А* приходится жертвовать производством единицы вина. У страны *Б* 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 *А*, 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 *Б*, 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 *А* будет специализироваться на производстве ткани и импортировать вино. Линия *AD* (см. рис. 20.1, *а*) представляет кривую ее новых производственных возможностей, новое равновесие в точке *С*. В стране *Б* (см. рис. 20.1, *б*) после установления внешней торговли ситуация также характеризуется новой линией *AD* и новой точкой равновесия *С*. 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 по сравнению с ситуацией, когда страна полагается только на свое внутреннее производство.

Изучая кривую производственных возможностей, мы утверждали, что точки на кривой характеризуют состояние полной занятости ресурсов и выход за пределы кривой невозможен без изменения технологии, увеличения количества, изменения качества людских и материальных ресурсов. Но производственный потенциал страны может быть увеличен не только за счет совершенствования внутренних факторов, но и использования внешних. Международная специализация и внешняя торговля увеличивают количество потребительских товаров, капитала, 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. В проводимых исследованиях выявлены закономерности не только межотраслевой,

но и внутриотраслевой межрегиональной специализации, причина 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. Следует отметить, что формировался он на основе теории и практики рыночного хозяйства, а не принципов внешнеэкономической деятельности государств с планируемой из центра экономикой.

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 вырабатываются прежде всего в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) — международной организации, действующей на базе многостороннего договора, фиксирующего принципы и правила мировой торговли. ГАТТ регулирует в настоящее время около 90% мирового объема торговли. Работа, проводимая под эгидой ГАТТ, призвана противостоять периодически усиливающемуся протекционизму как на национальном, так и на региональном уровне, способст-

вовать либерализации межстранового торгового обмена, в том числе и через регламентацию действий правительств по регулированию внешнеэкономической сферы.

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.

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).

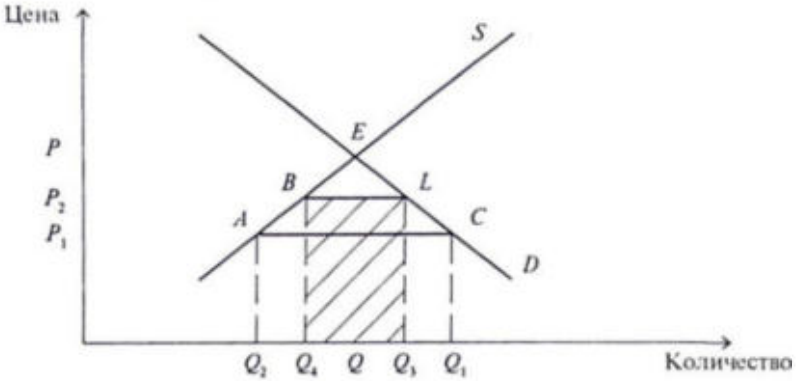


Рис. 20.2. Экономические последствия введения тарифов

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.

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, а объем предложения товара местными производителями снизится до Q. Недостающее количество (отрезок AC) будет обеспечено за счет импорта.

При введении импортной пошлины произойдет увеличение цены до P. Новая цена равна мировой плюс импортная пошлина. Повышение цены приведет к сокращению спроса до Q, увеличению отечественного производства Q 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 отстоять, 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 налоговых поступлений могут превысить доход от импортной пошлины.

Характерный пример — положение в кондитерской промышленности России в 1995 г. Рост пошлин на импортный сахар, который был призван защитить производителей сахара, по подсчетам специалистов, привел к недополучению казной 30—40% налогов на прибыль и НДС от кондитерской промышленности. Помимо чисто экономических потерь, в данном случае есть и социальные, в частности, сокращение занятости в данной отрасли, заполнение внутреннего рынка низкосортной продукцией и т.п.

Данный пример подчеркивает, что использование таможенных пошлин, как и всех торговых инструментов, требует учета их многостороннего воздействия на экономическую ситуацию.

Итак, с точки зрения целевой направленности 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 — разновидность торговых пошлин (преференциальные) — 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. Так, уровень таможенного обложения являлся главным предметом обсуждения на всех семи турах многосторонних переговоров, проведенных в рамках ГАТТ, начиная с 1948 г., и на восьмом — «уругвайском раунде». В результате за прошедший период удалось снизить уровень таможенного 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.

Нетарифные ограничения

Не меньшую угрозу либерализации торговли могут нести 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 лицензии, которые выдают уполномоченные органы. Как правило, квотируется импорт товаров и квота выполняет роль, по-

добную протекционистской пошлины, т.е. способствует снижению конкуренции на внутреннем рынке.

К нетарифным барьерам можно отнести также государственную монополию как исключительное право государства на осуществление определенных видов внешнеэкономической деятельности, национальные налоговые системы, национальные стандарты и т.п.

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

В особую группу мер, которые использует государство, регулируя отношение страны с мировым хозяйством, относятся так называемый активный протекционизм или различные формы стимулирования экспорта. Среди них можно отметить: 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 (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 при-

менялись 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. 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 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 принятыми 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.

Классификация статей платежного баланса по методике МВФ.

Текущие операции.
Товары
Услуги
Доходы от инвестиций
Прочие услуги и фонды
Частные односторонние переводы
Государственные односторонние переводы

Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал.
Прямые инвестиции
Долгосрочные инвестиции
Прочий долгосрочный капитал

Прочий краткосрочный капитал.
Ошибки и пропуски.

Компенсирующие статьи.
Движение золота
Распределение и использование СДР
Переоценка резервов

Чрезвычайное финансирование.
Обязательства, образующие валютные резервы иностранных органов.

Итоговое изменение резервов.
Золото
СДР
Резервная позиция в МВФ
Иностранная валюта
Прочие требования
Кредиты МВФ

Как видно из классификации, платежный баланс состоит из трех больших разделов. Это — счет или баланс текущих операций, счет или баланс операций с капиталом и раздел, отражающий расчеты по официальным международным резервам. В свою очередь, данные разделы включают в себя подразделы и отдельные статьи. В качестве иллюстрации при рассмотрении разделов платежного баланса и их взаимосвязи будем использовать упрощенный баланс России за 1993 г. Цифры (млрд. долл. США) округлены[1].

	Кредит	Дебет	Нетто
1. Счет текущих операций			
товарный экспорт	43,7		
товарный импорт		32,9	
сальдо торгового баланса			+ 10,8
экспорт услуг	6,4		
импорт услуг		9,2	
сальдо услуг			— 2,8
доходы от инвестиций			— 2,9
трансферты			+ 2,3
Итог 1. Сальдо текущих операций			+ 6,2
2. Движение капиталов			
приток капитала	36,6		
отток капитала		39,2	
Итог 2. Сальдо баланса движения капитала			— 2,6
Сумма итога 1 и итога 2			+ 3,6
3. Резервы			—3,6
Итого			0

Баланс текущих операций

Первый раздел — счет 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

[1]Экономика и жизнь. 1994. № 16. С. 5.

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. В нашем примере Россия в 1993 г. имела положительное сальдо внешнеторгового оборота, составлявшее почти 11 млрд. долларов.

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 не могло служить основанием для оптимистической оценки ситуации. Активное сальдо действительно сложилось за счет увеличения экспорта и уменьшения импорта. Однако в сравнении с 1992 г. в 1993 г. физический объем экспорта вырос на 10%, при одновременном уменьшении средних экспортных цен на 8%, физический объем импорта сократился на 31%, а средние импортные цены выросли на 6%. Ведущее место в структуре экспорта занимали топливно-энергетические товары — более 50%. В 1993 г. значительно увеличился объем экспорта продукции топливно-энергетического комплекса на 23%, при одновременном снижении средних экспортных цен на данную продукцию на 19%. 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, ино-

странных 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 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 целом по текущим операциям сложилось положительное сальдо в 6 млрд. долларов США.

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 1993 г. (—2,5 млрд. долл.) 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 вычесть потребление (C) и государственные расходы (G), то левая часть уравнения (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 инвестиции 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 уравновешивать 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 уравновешивается оттоком капиталов из страны. Если страна имеет дефицит по текущим операциям, то он компенсируется притоком капитала.

Однако на практике суммарный итог первого и второго разделов платежного баланса не уравновешивается 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 уравновешивания складывающегося сальдо платежного баланса. В России в 1993 г. активное сальдо текущего баланса позволило покрыть дефицит баланса движения капитала и увеличить валютные резервы. Увеличение валютных резервов является операцией импортного типа и проводится в платежном балансе со знаком минус.

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 уравновешивания 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 уравновешивания своих внешнеэкономических платежей.

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 *А* производит продукт *X* с меньшими издержками, более эффективно, чем страна *Б*. При каких условиях есть смысл стране *А* импортировать товар *X* из страны *Б*?
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. Если страна повысит пошлины на импортируемые ткани. Каковы последствия изменения тарифа для:
   а) потребителей этой страны;
   б) местных производителей ткани;
   в) иностранных экспортеров.
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.

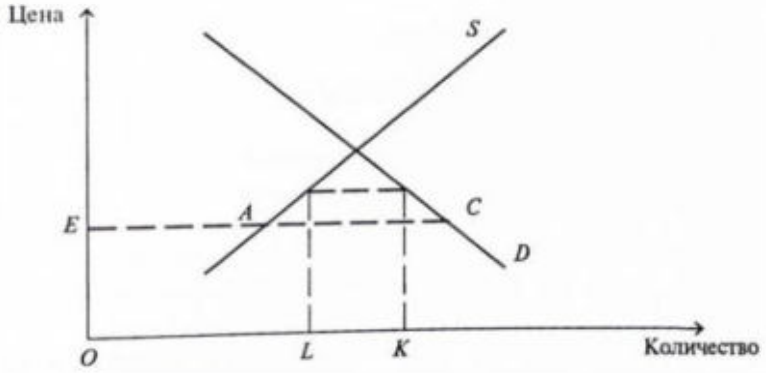


Рис. 20.3. OE — мировая цена на рынке сахара;
LK — размер импортной квоты.

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 21. 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 современными государствами. Каждая из стран проводит собственную экономическую политику и отстаивает в условиях конкуренции свои интересы.

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, экю);
— 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 «вторичные» весьма условно, поскольку в настоящее время около 90% всех валютных сделок на внешнем валютном рынке не связаны с торговыми операциями. 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 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 уравновешивания 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.

§ 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, долларовый, 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 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 независящих 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 Кингстоне (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 валютного курса можно с помощью известного графика (рис. 21.1). отражающего взаимодействие спроса и предложения.

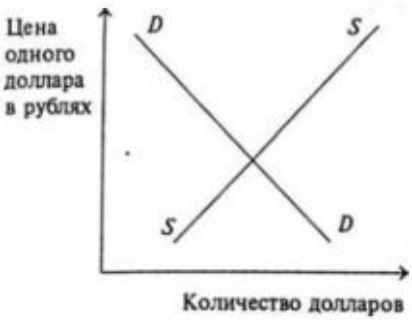


Рис. 21.1. Спрос и предложение иностранной валюты

Размер спроса на иностранную валюту определяется потребностями страны в импорте товаров и услуг, расходами туристов, разного рода плате-

жами, которые обязана производить страна и т.п. Размеры предложения валюты будут определяться объемами экспорта страны, займами, которые страна получает, и т.п.

Разумеется, констатация того факта, что курс валюты формируется под воздействием спроса и предложения сама по себе мало что говорит о реальных процессах, влияющих на курсовые соотношения. На спрос и предложение иностранной валюты, а следовательно, на валютный курс прямо или косвенно влияет вся совокупность экономических отношений страны, как внутренних, так и внешних.

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 5490 руб. В случае обратной котировки выражают единицу национальной валюты в иностранной. В нашем примере 1 руб. = 0,00018 долл.

В рыночных валютных котировках также могут указываться курс покупателя и курс продавца, курсы по сделкам с разными условиями и сроками. Разница между курсом покупателя и курсом продавца (спрэд или маржа) дает доход банку. С точки зрения сроков и условий сделки, различают курс по кассовым сделкам (курс спот или курс телеграфного перевода) и курс на срок по так называемым форвардным операциям. Форвардные операции, осуществляемые на фьючерсных (срочных) рынках, это сделки на определенный период. Поскольку в течении 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» потреби-

тельских 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:

$$P = r \cdot P_i \text{ или } r = P / P_i,$$

где P и P_i — 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 приблизительным. Не говоря уже о том, что 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.

§ 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 удорожания импортных товаров, на которые в числе других причин влияет падение курса 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 объемы продаж, что нередко ведет к сокращению производства. Так, уже помянутый рост курса иены для страны, чье экономическое прозябание 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 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 кур-

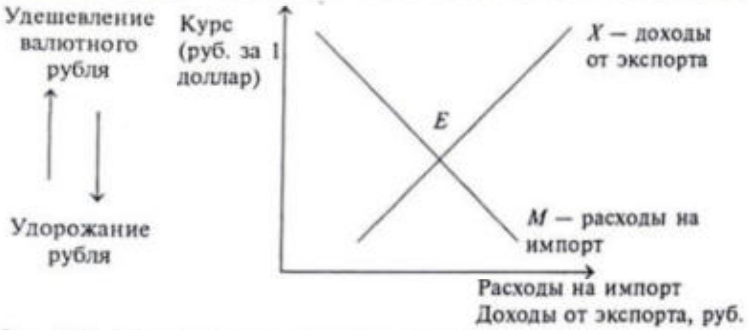


Рис. 21.2. Влияние изменения курса валюты на расходы на импорт и доходы от экспорта

сов. 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.

Что касается воздействия валютного курса на совокупное предложение, т.е. того объема производства, который может быть про-

изведен, 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, то влияние шока предложения на экономическую систему вследствие резкого падения валютного курса может быть значительным.

На рис. 21.3 дана графическая интерпретация влияния на краткосрочных интервалах уменьшения курса валюты на макроэкономическое равновесие в типичной экономической ситуации.

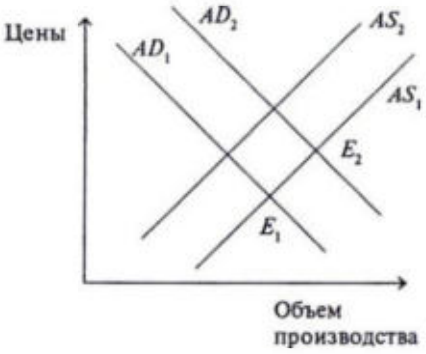


Рис. 21.3. Изменения совокупного спроса и совокупного предложения под влиянием понижения курса национальной валюты

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 послед-

ним в условиях открытой экономики относится почти весь арсенал денежно-кредитной и финансовой политики. На курсе национальной валюты влияют количество денег, находящихся в обращении, реальные нормы процента, темпы инфляции и т.п. Государство может использовать и меры прямого воздействия. Среди них можно отметить дисконтную политику (дисконт — процент, взимаемый банком) и валютные интервенции на внешних валютных рынках.

Так, для преодоления тенденции падения курса доллара, характерной для него в 70-е годы, правительство США приняло в конце 70-х годов план поддержки доллара. Он включал в себя повышение банковской учетной ставки и широкомасштабную валютную интервенцию. Реализация этого плана позволила вначале приостановить падение курса доллара. А в 80-х годах курс начал расти, достигнув пика в 1985 г. На это повлияла не только реализация вышеуказанных мероприятий, но и жесткая денежно-кредитная политика того периода. Во второй половине 80-х годов курс доллара вновь стал снижаться.

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 валют-

ных 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.

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. Национальные экспортеры не имеют права продавать вырученную иностранную валюту на рынке. Они обязаны сдавать ее в обмен на национальную по официальному курсу. 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. 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, ожидаемых от устранения валютных ограничений. Но в данном случае важно подчеркнуть, что коль скоро Россия ориентирована в своем движении на переход к рыночному типу хозяйства, 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

Усиление международной координации валютно-финансовой сферы во многом связано с деятельностью 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). К созданию СДР — международной счетной единицы, своеобразной разновидности мировых кредитных денег — подтолкнули неустойчивость национальных валют, демонитаризация золота. СДР не существует в виде наличных знаков, а 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». Раз в 5 лет осуществляется пересмотр состава СДР с целью учета изменений относительной значимости входящих в СДР валют в мировом экономическом обороте.

Европейская валютная система

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».

Валюты стран, входящих в ЕВС, связаны между собой достаточно жесткими курсовыми соотношениями. Национальные ва-

люты имеют право колебаться вокруг ЭКЮ в пределах плюс-минус 2,25%. Паритеты валют оставались неизменными последние пять лет. Изменения произошли в сторону ужесточения для Италии с первоначальных 6% в ту и другую сторону до общепринятых 2,5%. С 1990 г. в механизм ЕВС включен фунт стерлингов с колебаниями плюс-минус 6%.

Европейская зона валютной интеграции — пример упрочения координации экономической политики в валютной сфере. В перспективе валютный союз сообщества планируется как единый хозяйственный комплекс входящих в ЕС стран с единой денежной единицей.

Появление международных расчетных денежных единиц (СДР, ЭКЮ) — «ничейных» мировых денег — свидетельство усиления взаимного переплетения национальных хозяйств, входящих в мировое сообщество. Вместе с тем, надежды на них как на средство обеспечения устойчивости мировой валютной системы полностью не оправдываются. Основными средствами в международных расчетах по-прежнему остаются национальные валюты (западногерманские марки, швейцарские франки, английские фунты стерлингов, японская иена). Лидирующее положение продолжает сохранять доллар США.

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 корпорации (МФК) и Международной ассоциации развития (МАР) входят 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 государственного 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 потенциала национального хозяйства, но в значительной степени от внешнеэкономических и внешнеполитических факторов. Так, двукратное повышение цен на нефть на мировых рынках существенно сказалось на изменении приоритетов научно-технического прогресса, на динамике экономических показателей американского промышленного производства[1].

[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 капиталоотдачи.

Под экономическим ростом принято понимать увеличение объемов созданных за определенный период товаров и услуг. В ряде случаев (например, сейчас в России) увеличение может иметь отрицательный знак, что означает падение производства. 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 социально-экономические проекты, что нанесло трудно устранимый 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.

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 70—80-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%.

Проблема 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, каково 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 людей[1].

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 отрицательных темпов, которые имеют место в России в настоящее 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 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 моральноно

[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 ВНП 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.

но 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 сложившемся 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 счетов[1].

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 здания, сооружения, оборудование, сырье, топливо и т.п., в различной степени воздействующие на создаваемый ВНП. К капиталу можно отнести и НТП, воздействие которого на величину и структуру ВНП 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. Оче-

[1] О системе национальных счетов подробно см. гл. 12.

видно, все факторы, за исключением совокупного спроса, относятся к факторам предложения[1].

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).

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

[1]Существуют и иные классификации ресурсов и факторов. См., например, учебники «Экономикс» П.Самуэльсона, К.Макконнелла и С.Брю, других авторов.

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.

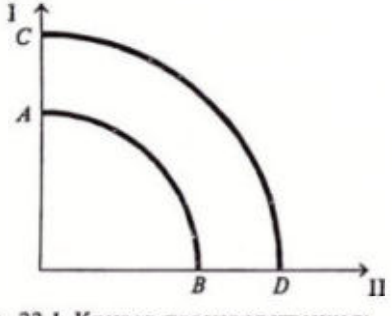


Рис. 22.1. Кривая производственных возможностей

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 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 1929—1982 гг. реальный вклад в прирост ВНП каждого из основных ресурсов представляет следующую картину:

Таблица 22.2.

Вклад факторов экономического роста в его прирост

Факторы	Величина вклада данного фактора в прирост ВНП, %
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

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 ВНП.

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.

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. соответству-

Таблица 22.3.

Темпы прироста ВНП, основных производственных фондов (капитальных фондов) и эффективности производства в СССР, 1971—1985 гг., %

Годы	Темпы прироста ВНП	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	— 0,1
1982	2,7	— 0,4	3,2	1,0	6,3	— 0,1
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.

ющие показатели составили 0,3 и 2,3 и — 4,5%. По расчетам Шре-ера, для советской промышленности в 1971—1975 гг. соответствующие показатели 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 продук-

[1] *Васильев В.С.* Советская экономика на рубеже 90-х годов: американские оценки // США. 1991. § 1. С. 27.

та, 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. Больший 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»[1].

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.

---

[1] *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.

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-Барановского[1]. Теория цикличности получила свое отражение и в трудах 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 сроки функционирования транспортной инфраструктуры.

Длинные волны Кондратьева

Не будет преувеличением утверждение, что особое место в разработке теории цикличности принадлежит Н.Д.Кондратьеву[2]. 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. Ис-

---

[1]См.: *Туган-Барановский М.* Промышленные циклы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь. — СПб., 1884.

[2]См.: *Кондратьев Н.Д.* Проблемы экономической динамики. М., 1989.

следования 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.
1849—1873 гг.	1873—1896 гг.
1896—1920 гг.	

Наибольшей научной заслугой Кондратьева является то, что 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, сооруже-

ний 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 пола-

гал, 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 настоящее время гражданин США.

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 непроизводственное 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:

$$
\begin{aligned}
x_1 &= a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \ldots + a_{1j}x_j + \ldots + a_{1n}x_n + y_1 \\
x_2 &= a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \ldots + a_{2j}x_j + \ldots + a_{2n}x_n + y_2 \\
&\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\
x_j &= a_{j1}x_1 + a_{j2}x_2 + \ldots + a_{jj}x_j + \ldots + a_{jn}x_n + y_j \\
x_n &= a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \ldots + a_{nj}x_n + \ldots + a_{nn}x_n + y_n.
\end{aligned}
$$

где a — коэффициент прямых затрат, т.е. объем продукции одной отрасли, потребный 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, неокласси-

Таблица 22.5.

Межотраслевой баланс производства и распределения общественного продукта

		Отрасли-потребители / Отрасли-производители	Совокупный общественный продукт									
			Промежуточный продукт						Конечный продукт			
			1	2	3	j	n	возмещение выбывших фондов и их капремонт	фонд потребления	фонд накопления / экспорт-импорт	итого	всего
СТОИМОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА	Текущие материальные затраты	1. Машиностроение	$a_{11}x_1$	$a_{12}x_2$	$a_{13}x_3$	$a_{1j}x_j$	$a_{1n}x_n$				Y_1	X_1
		2. Теплоэнергетика	$a_{21}x_1$	$a_{22}x_2$	$a_{23}x_3$	$a_{2j}x_j$	$a_{2n}x_n$				Y_2	X_2
			I КВАДРАНТ					II КВАДРАНТ				
		j	$a_{j1}x_1$	$a_{j2}x_2$	$a_{j3}x_3$	$a_{jj}x_j$	$a_{jn}x_n$				Y_j	X_j
		n	$a_{n1}x_1$	$a_{n2}x_2$	$a_{n3}x_3$	$a_{nj}x_j$	$a_{nn}x_n$				Y_n	X_n
		Амортизация	$c_{\Delta 1}$	$c_{\Delta 2}$	$c_{\Delta 3}$	$c_{\Delta j}$	$c_{\Delta n}$					
	Стоимость конечного продукта	Доходы населения	V_1	V_1	V_1	V_1	V_1					
		Прибыль предприятий	III КВАДРАНТ					IV КВАДРАНТ				
		Доход государства	M_1	M_2	M_3	M_j	M_n					
		ВСЕГО	x_1	x_2	x_3	x_j	x_n					ΣX_j

ческие 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. $1 : X$ — составляет прирост продукции за счет единицы капитальных вложений. В этом уравнении учитываются НТП, занятость, природные ресурсы.

Уравнение спроса: $M = d \cdot I / \alpha$, где α — 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: $d \cdot I / \alpha = I\sigma$. 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 использова-

нии 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 предпринимателей[1], где α — ускорение. Харрод исходит из двух посылок. Во-первых, накопление представляет постоянную долю национального дохода, оно растет темпами, равными темпами 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 предвосхищать 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 ВНП 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.

---

[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 производства необходимы так называемые чистые капитальные вложения. Последние должны расти быстрее спроса, так как они долгосрочные. Формула акселератора: $\alpha I = \alpha (dy)$.

Производственная функция

Среди аналитических инструментов неоклассических моделей главное место принадлежит производственной функции. В конце 20-х годов экономист П.Дуглас и математик Х.Кобб (оба — США) обработали три временны́х ряда характеристик американской обрабатывающей промышленности за 1899—1922 гг., рассмотрев рост основного капитала, количество отработанных часов и объем производства. За выделенный период основной капитал вырос в 4 раза, капиталовооруженность — в 2,7, число отработанных часов — в 1,61, а физический объем производства — в 2,4 раза. Исходя из того, что производственная функция должна быть линейной и гомогенной, они предложили следующую эмпирическую формулу: $y = 1{,}01 \cdot L^{\alpha} \cdot K^{\beta}$, где y — объем производства; L — затраты труда; α и β — степенные коэффициенты. Дальнейшие расчеты дали значения $\alpha = 3/4$, $\beta = 1/4$. Примерно такие же значения приводятся в учебнике «Экономикс» П.Самуэльсона и В.Нордхауса. Расчеты по обрабатывающей промышленности СССР за 1961—1970 гг. дали следующие значения: $\alpha = 0{,}72$ и $\beta = 0{,}28$. Степенные показатели означают, насколько увеличится объем производства, если соответствующий производственный фактор увеличится на 1%[1].

Важнейшие черты функции Кобба—Дугласа при интерпретации ее в неклассическом духе можно сформулировать следующим образом: 1) предполагается постоянство прибыли и удельных расходов, отсутствие накопления, сумма эластичности производства (труд и капитал) равна единице. Степень взаимозаменяемости факторов колеблется от 0 до 1 и обычно менее единицы. Пределы взаимозаменяемости определяет данный уровень технического развития; 2) теоретически возможна безграничная замена труда капиталом; 3) функция не учитывает изменения качества производственных факторов, т.е. технический прогресс элиминирован. Отсюда можно сделать вывод, что функция приемлема лишь для экстенсивного экономического роста.

Вопросы для повторения

1. Что такое экономический рост и каковы его типы? Какой тип экономического роста имеет место в России в настоящее время?

[1]Данная производственная функция — частный случай производственной функции. Первооткрывателем здесь был Р.Солоу. Затем последовали функции, в которых учитывался научно-технический прогресс. НТП входил в функцию в форме времени. Авторы полагали, что НТП прямо пропорционален времени.

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.

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.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

По проблемам экономического роста имеется значительный объем литературных источников. Во всех учебниках экономикс имеются специальные главы по проблемам экономического роста.

Из сравнительно популярных книг по этой теме целесообразно обратить внимание на работу Ш.Геретика. Она была издана достаточно давно, но не потеряла своей актуальности, в ней собраны материалы по основным теориям экономического роста. При этом необходимо учитывать годы написания и издания книги.

При изучении теории экономического роста значительную помощь окажут произведения Денисона и Анчишкина. Преломление теории экономического роста и его экономико-математических моделей — это работы В.Леонтьева и Э.Пестеля.

Обычно большой интерес вызывают циклический характер экономического развития и факторы, его обусловливающие. Здесь прежде всего следует обратить внимание на работу нашего соотечественника Н.Д.Кондратьева и статью И.Т.Ефимова.

Глава 23. ОСНОВЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ[1]

§ 1. Переходные процессы и особенности современной российской экономики

Экономическая теория прежде всего отражает закономерности функционирования экономики. Через категории, к примеру, равновесной цены, предельных издержек, моделей роста и другие она характеризует определенные устойчивые связи, свойственные рыночной экономической системе. Однако рыночная экономика со всеми ее чертами существовала не всегда. Как и всякая другая система, она прошла известный путь развития, который экономическая теория также должна иметь в виду.

[1]Данная глава дается в качестве приложения для факультативного изучения.

Этапы развития экономической системы

Процесс формирования и функционирования экономической системы включает три этапа. Первый — постепенное становление (возникновение) системы, приводящее к ее утверждению в обществе как господствующей. Второй — период зрелости, полного проявления в процессе функционирования всех ее возможностей, исторических преимуществ. Третий — постепенное «умирание» в условиях зарождения и развития элементов новой, будущей системы.

Исторический характер всякой системы (становление, зрелость, умирание) и обусловливает то, что в развитии общества возникают особые — переходные — состояния. Отличительными чертами таких состояний являются: 1) сосуществование элементов старой и новой систем; 2) особый характер противоречий — борьба элементов отмирающей и нарождающейся экономики; 3) неустойчивость, обусловленная самой трансформацией общества и проявляющаяся в альтернативности (неопределенности) вариантов его будущего.

Материальная основа переходных состояний, образующих, как видно, два этапа из трех в функционировании экономических систем, двояка. С одной стороны, как показывает история, — это смена доминирующего фактора производства. Так исторически совершается переход от аграрного общества (доминирующий фактор — земля) к индустриальному (доминирующий фактор — накопленный труд, капитал). С другой стороны, переходное состояние — это изменение характера связи между людьми. В этом смысле вышеупомянутый переход есть переход от традиционного общества (личные связи, основанные на обычаях, традициях) к рыночному (вещные, рыночные связи). В целом крупное переходное состояние прошлого (XV—XVII вв.) было связано с возникновением индустриально-рыночной системы.

Переходность как состояние современного мирового сообщества

Рубеж тысячелетий обнаруживает переходное состояние на новом уровне. С точки зрения смены доминирующего фактора, на первый план выдвигается человек (труд). Если прежде человек выступал как элемент, подчиненный природе, а в индустриально-рыночной системе — вещественному богатству, то в будущем обществе творческая деятельность человека на основе научного знания превращается в определяющий элемент функционирования и развития общества. Сегодня подобные признаки проявляются

в повышении роли, ответственности работника за эффект его деятельности, контроля за ходом производственного процесса, значения квалификации работников. Возрастает роль вложений в «человеческий капитал», развиваются новые формы мотивации в труде и т.д. С точки зрения изменения характера связи заметна тенденция к возрастанию роли прямых информационных связей в отличие от рыночного хозяйства, где информационную функцию выполняют связи косвенные (рыночные). Не случайно будущее общество получило название информационного.

Вышеуказанное характеризует тенденции, ярко проявляющиеся в наиболее развитых странах современного мира. В целом же, в силу неодинакового уровня развития различных стран, переходность в современном мировом сообществе оказывается более сложной, многогранной. Во-первых, это вышеназванные «постиндустриальные» тенденции. Во-вторых, усилившиеся интеграционные процессы, проявляющиеся во все более разветвленных мировых связях; создание различного рода объединений континентального и межконтинентального масштаба; ускорение развития относительно «слабых» стран. В-третьих, растущее преодоление «разноуровневости» в развитии стран, происходящее на основе ускоренного индустриального развития «отставших» стран и глобализации рыночных отношений.

Эти черты характеризуют сегодня развитие всех стран мирового сообщества, в рамках которого, однако, выделяется несколько разнородных групп. Одна — это страны-лидеры, демонстрирующие в наибольшей степени тенденции движения к постиндустриальному (информационному) обществу. Другая — это страны, называемые в недавнем прошлом «развивающимися». Наконец, в 90-е годы сформировалась особая группа (бывших социалистических) стран, «стартом» переходных процессов в которых стал «уход» от плановой экономики.

Специфика переходного процесса в российской экономике

Россия относится к числу этих стран, поэтому специфика ее переходного процесса в значительной мере характеризует черты переходного состояния во всех бывших социалистических странах. Во-первых, это особенное исходное состояние, предшествующее переходному процессу — плановая экономика. Характер связей здесь был совершенно иной, чем в «обычной» индустриально-рыночной системе. Поэтому развитие рыночных отношений начинается здесь в известном смысле с нулевой отметки. Во-вторых, переходные процессы проявляются здесь не путем простого на-

растания прогрессивных тенденций, а неизбежно связаны с глубокими качественными преобразованиями экономики, сломом прежних отношений. В этом смысле это не эволюционный, а революционный процесс. В-третьих, необходимость ломки существовавшей структуры производства, экономической структуры (отношений собственности) общества, форм хозяйствования («от плана к рынку») означает неизбежность значительных социально-экономических издержек в процессе этих преобразований (трансформационный спад производства, ухудшение жизни населения, изменение менталитета и т.п.). В-четвертых, особенности переходной экономики в России во многом обусловлены разрывом хозяйственных межреспубликанских связей, распадом Советского Союза, а также Совета Экономической Взаимопомощи. В-пятых, уникальность России проявляется в том, что в ней по сравнению с другими социалистическими странами Центральной и Восточной Европы особенно долго существовала социалистическая (плановая) экономика. Это породило дополнительные трудности в переходном процессе.

О понятии «переходная экономика»

Сложность, многогранность переходного состояния в современном мире обусловливает и неоднозначность термина «переходная экономика». Как отмечалось, все страны мирового сообщества находятся в известном переходном состоянии и в подобном широком смысле вся мировая экономика сегодня — это «переходная экономика». Однако внутри нее есть несколько разновидностей переходных экономик. Практически, когда речь идет о переходной экономике, она понимается в таком, более узком смысле. В подобном смысле «переходная экономика» есть экономика и страновая: мы говорим о переходной экономике России, Украины, Литвы, Польши, Чехии и т.д. Важно при этом помнить, что страновая переходная экономика (так она будет пониматься в дальнейшем изложении) — частица глобального переходного состояния мирового сообщества. Это означает, что, например, переходная экономика России заключает в себе, во-первых, черты своей индивидуальной страновой специфики; во-вторых, черты, общие с однородными процессами в других бывших социалистических странах; в-третьих, некоторые общие черты с переходными процессами в развивающихся странах (преобразование государственной собственности, глобализация рыночных отношений и др.); в-четвертых, — что очень важно, — и глобальные черты переходности к постиндустриальному обществу.

Игнорирование последнего момента означало бы фактически как бы исключение российской экономики из единого потока мирового развития, что вряд ли правомерно.

§ 2. Плановая экономика как исходное состояние переходных процессов

Быстрый крах плановых систем в большинстве бывших социалистических стран породил мнение, что, очевидно, плановая экономика появилась как результат, якобы, чисто насильственных действий российских большевиков, а затем также насильственно была навязана другим странам, что все годы ее существования это чистая «потеря времени» и т.п. На деле, все обстоит не так просто.

Плановая экономика — одна из альтернатив XX в.

Рубеж XIX—XX вв. обнаружил кризис рыночной экономики. Смысл его состоял в том, что рыночный механизм, вопреки представлениям о его роли и А.Смита, и А.Маршалла, оказался неспособен обеспечить саморегулирование развития общества. Глобальным проявлением этого кризиса явилась первая мировая война.

Недостаточность рыночного саморегулирования на основе «невидимой руки» потребовала обратиться к помощи «руки» достаточно видимой и осязаемой — государственному регулированию. В теории в связи с этим сложились три версии. Первая — государственное регулирование самих рыночных отношений — уходила корнями к концепции В.Парето и развивалась его учеником Э.Баронэ, О.Ланге и др. Эта версия получила наименование «рыночного социализма». Вторая — государственное регулирование как известное дополнение к рыночному механизму. Подобная концепция была выдвинута Д.Кейнсом. Третья — государственное управление хозяйством без использования рыночных отношений. Такая концепция была подробно обоснована в теории К.Маркса, тип принудительно направляемого хозяйства рассматривался в трудах П.Струве, В.Ойкена. Все эти три альтернативные модели получили то или иное применение в различных странах в XX в.

Вариант плановой экономики, избранный большевиками, таким образом, находился в общем русле развития мировой экономики, казался предпочтительным, поскольку полностью исключал «нерациональные» рыночные отношения. Его более высокая

историческая эффективность связывалась, в частности, в марксистской теории с рядом черт.

Во-первых, якобы непосредственно общественный (планомерный) характер производства, исключающий косвенные рыночные связи, предполагал, что каждому виду труда и продукта заранее предопределено место в системе общественного разделения труда. На деле планомерность вылилась в одностороннее директивное командование, исключающее реальные обратные связи, возможность использования инициативы мест, притупляющее мотивацию в труде работников и т.п.

Во-вторых, общенародная собственность на средства производства, превращающая, якобы, всех в хозяев и, следовательно, резко повышающая эффективность производства. На деле переход большей части средств производства в руки государства породил использующую их в своих интересах бюрократическую партийно-государственную элиту, превратил большинство населения в наемных работников, вынужденных подчиняться директивам тоталитарного режима.

В-третьих, высшая цель плановой экономики — неуклонный рост благосостояния народа, что должно было в первую очередь продемонстрировать ее историческое преимущество. На деле плановая экономика, сложившись как экономика ресурсоограниченная (по типологизации Я.Корнаи), действительно обеспечивала первоначально высокие темпы роста, однако проявлялось это в «производстве ради производства», нарастающем ограничении роста народного потребления, развитии всеобщего интенсивного дефицита и т.д.

В-четвертых, распределение материальных и духовных благ по труду представлялось как самое «справедливое» распределение. На деле, в условиях постоянного ограничения продукции конечного (личного) потребления оно вылилось в уравнительное распределение для большинства населения, сочетающееся с огромными привилегиями для правящей элиты. При этом необходимость обеспечения макроэкономического равновесия проявлялась в жесткой привязке доходов населения к объему производимых потребительских благ и услуг.

В-пятых, высокая степень государственной социальной защиты населения, правда, на весьма примитивном уровне, что проявлялось в обеспечении бесплатного образования, здравоохранения, льготном предоставлении жилья и т.п. Действительно, большие первоначальные достижения в этой области постепенно становились все менее впечатляющими в связи с относительным сокращением средств на указанные цели.

В-шестых, на практике формирование и развитие плановой экономики и в России и в других странах было всегда «привязано» к строительству социализма (коммунизма), что как бы дополнительно отличало страны с плановой экономикой от всех других стран.

Кризис плановой экономики и необходимость перехода к другой системе

Длительное существование плановой экономики, особенно в России, объясняется тем, что, во-первых, плановая экономика, действительно, обладает рядом внешне положительных сторон, во-вторых, существованием условий, в которых они реализуются.

Эти стороны плановой экономики: способность к значительной концентрации ресурсов, высокая маневренность, быстрота действия приказа, возможность макроэкономического планирования и прогнозирования и т.п. Условия хозяйствования, благоприятные для проявления этих преимуществ: относительная простота структуры производства, соответственно небольшое количество хозяйственных связей, преобладание экстенсивного типа экономического роста, сравнительно небольшой срок, в течение которого действует энтузиазм, порожденный социалистической идеей и выступающий стимулом к труду. Преходящий характер этих условий, нарастающий по мере усложнения народного хозяйства, повышения роли интенсивных процессов в экономике, творческой активной роли человека в производстве означает, что по мере их исчезновения нарастает и кризис плановой экономики. Отметим, что указанные выше моменты макрохозяйствования имели место в условиях низкого уровня потребления народа, особенно сельского населения.

Кризис плановой экономики — кризис ее как системы. Сущность его — неспособность плановой экономики обеспечивать эффективное функционирование общественного производства, общества в целом. Формами проявления данного кризиса стали: невосприимчивость плановой экономики к достижениям научно-технического прогресса, их отторжение условиями административно-командных связей, что вело к технической и технологической отсталости страны; снижающаяся эффективность производственных факторов, проявляющаяся в значительно большем расходовании на единицу продукции материальных и трудовых ресурсов, чем в рыночной экономике; соответственно способность ее к обеспечению преимущественно экстенсивного роста, провал попыток перевести экономику на путь интенсивного ро-

ста; низкий уровень народного потребления и растущее отставание в этой области от стран рыночной системы; подавление тоталитарным режимом в человеке творческих начал, инициативы, внутренней мотивации в труде, что особенно важно в современных условиях; растущая неконкурентоспособность стран плановой системы на мировом рынке и т.д.

Вышесказанное означает, что кризис плановой экономики возник не «вдруг». Он развертывался постепенно. Уже в 50-е годы в России предпринимаются серьезные попытки усиления стимулирования работников сельского хозяйства; в целях развертывания местной инициативы создаются Советы народного хозяйства в рамках отдельных областей или их групп. Реформы середины 60-х годов возвращают планирование и управление к отраслевому принципу, ставя целью расширить самостоятельность первичных производственных звеньев — предприятий. Попытки усовершенствовать плановую систему хозяйствования предпринимаются в 70 и 80-е годы. Это были попытки преодоления ее нарастающего кризиса. Реформы не принесли успеха: все предпринимаемые прогрессивные нововведения отторгались административно-командной системой, так как были несовместимы с основными принципами плановой экономики. Историческая практика показала, что выход из кризиса плановой системы не может быть связан с ее реформированием. Этот выход — отказ от плановой системы, ее замена системой другой.

Основные направления преобразования плановой системы

Какая же система должна придти на смену плановой? Очевидно, такая, которая бы преодолела основные недостатки плановой экономики. Так, плановая экономика — это ресурсоограниченная система, ориентированная на производство ради производства, «погоню за валом» в ущерб удовлетворению конечных потребностей населения, росту его благосостояния. Следовательно, необходимо преобразовать экономику, подчинив ее развитие именно удовлетворению потребностей. Но это возможно лишь в случае, если реальным ограничением развития производства становятся сами потребности, т.е. при переходе к спросоограниченной (рыночной) системе.

Плановая экономика как директивно направляемая ограничивала возможности отдельных предприятий в развитии их инициативы, более полном и эффективном использовании ресурсов, поощрении работников и т.п. Следовательно, необходимо

освободить производителей от тотальных команд, провести в этом смысле «разгосударствление» экономики, превратить каждое звено в самостоятельного субъекта хозяйствования, ведущего свою деятельность для удовлетворения спроса на основе риска, ответственного за ее результаты.

Плановая экономика как единая централизованная система исключала экономическую соревновательность, конкуренцию отдельных звеньев, число которых в целях облегчения управляемости ими было к тому же относительно невелико. Это дополнительно снижало эффективность плановой системы, так как не стимулировало снижение издержек производства, повышение качества продукции, производство новых продуктов, внедрение новейшей техники и т.п. Следовательно, необходимо так преобразовать экономику, чтобы сложилась реальная конкурентная среда, т.е. разукрупнить производство, существенно увеличить количество хозяйствующих субъектов, устранить ограничения монопольного порядка и т.д.

Как видно, при известных различиях указанных направлений все они так или иначе связаны с необходимостью перехода к рыночной экономике. Это объясняется и тем, что для стран плановой экономики характерен, в целом, индустриальный тип хозяйства, но этому типу, как показала практика, свойственны два вида связей: или прямые директивные, или косвенные рыночные. Коль скоро система прямых директивных связей оказалась менее эффективной, она должна быть заменена системой связей косвенных, рыночных.

§ 3. Формирование реальных рыночных отношений — содержание переходной экономики

Формально товарно-денежные отношения в плановой экономике существовали. Но за внешней формой денег, цены, сделки купли-продажи и т.п. не было реального рыночного механизма. Спрос не воздействовал на цену, не было равновесных цен, отсутствовала конкуренция. Цены формировались централизованно на основе затрат, были оторваны от мирового рынка. Относительные цены отражали диспропорции производства и т.д. Поэтому главной мерой для перехода к реальным рыночным отношениям должно было стать освобождение рыночных форм от подавления их со стороны административно-командной (плановой) системы, т.е. либерализация экономики.

Внутриэкономическая либерализация

Либерализация внутриэкономических отношений в народном хозяйстве связана с тремя моментами. Во-первых, освобождение процесса формирования цен от централизованного регулирования — это важнейший, исходный момент либерализации. Во-вторых, введение свободы торговли для физических и юридических лиц. В-третьих, наиболее глубокий и сложный момент либерализации — подчинение деятельности производителей требованиям рынка (спроса). Все эти преобразования резко меняют существовавшую в плановой экономике систему хозяйствования, сам образ жизни и мышления людей, порождает в обществе сложные проблемы и противоречия.

«Отпуск» цен приводит сразу же к их существенному повышению, что обусловливает уменьшение реальных доходов людей, снижение жизненного уровня населения, изменение структуры потребления, сложные проблемы для предприятий в закупке сырья и материалов, выплате заработной платы и т.д. Так, в России лишь в январе 1992 г. потребительские цены выросли в 3,5 раза по сравнению с декабрем 1991 г., в то время как номинальная заработная плата за этот период выросла всего на 40%. Физический объем товарооборота в январе 1992 г. составил около одной трети от января 1991 г. В целом, за 1992 г. потребительские цены выросли более чем в 25 раз.

В теории выделяется два варианта отпуска цен: одномоментный («шоковый») и постепенный («градуалистский»). На деле реальная политика либерализации, скорее, носит «смешанный» характер, склоняясь в сторону того или другого варианта. Чем меньше развиты рыночные отношения к началу либерализации, тем менее эффективен «шоковый» вариант. В России в этом смысле процесс либерализации цен проходил труднее, чем во многих странах Центральной и Восточной Европы, хотя и прошел достаточно быстро. В январе 1992 г. стали свободными 80% цен на товары производственного назначения (кроме цен на энергоносители и транспорт) и 90% цен на потребительские товары (в стоимостном выражении). Цены на большинство товаров производственного назначения были повышены в 5 раз. В дальнейшем процесс повышения цен продолжался. К началу 1996 г. либерализация цен в России была практически завершена.

Либерализация экономики порождает острые противоречия в производственной сфере. Во-первых, масса предприятий, особенно из отраслей военно-промышленного комплекса, привыкших работать на государственный заказ, сразу теряет сферу сбы-

та на свою продукцию. Во-вторых, предприятия, поставленные в рыночные условия, часто оказываются неконкурентоспособными на рынке, особенно в соревновании с импортной продукцией. В-третьих, трудности сбыта порождают проблему закупки сырья и материалов, т.е. проблему самого функционирования. В-четвертых, трудное положение производителей усугубляется сокращением спроса населения. В-пятых, в особенно тяжелое положение попадают производства, получающие ранее субсидии от государства (прежде всего, сельское хозяйство). В-шестых, либерализация экономики глубоко противоречит сложившемуся менталитету директорского корпуса, воспитанного условиями плановой системы выполнять задания сверху, не заботясь о сбыте продукции и получении необходимых ресурсов.

Либерализация внешнеэкономических отношений

Либерализация внешнеэкономических связей страны — совершенно необходимое, логическое следствие либерализации внутриэкономических отношений. Эффективный рыночный механизм в экономике может быть создан только при его тесной связи с мировыми рыночными отношениями. Более того, при этом важно известное единство экономических и правовых форм взаимосвязей между разными странами. Внешнеэкономическая либерализация расширяет возможности помощи при проведении преобразований в переходном процессе, т.е. как бы ускоряет решение задач переходной экономики.

Основные формы такой либерализации — расширение доступа в страну зарубежных инвестиций; устранение огосударствления (централизации) внешнеэкономических связей; снятие протекционистских ограничений для импорта; либерализация экспорта (отмена пошлин, квот, лицензий и льгот); обеспечение конвертируемости национальной валюты. Все эти формы, как показывает практика, усиливают эффективность действующего рыночного механизма, хотя следует подчеркнуть, что в полной мере они не применяются и в развитой рыночной экономике. В целях защиты национального производства государство здесь устанавливает известные ограничения, широко использует таможенные тарифы, вводит различного рода запреты и т.д. Тем более это, очевидно, должно относиться к экономике переходной, где рыночный механизм проходит стадию становления, а существующее производство еще не адекватно рыночным условиям.

Поэтому политика внешнеэкономической либерализации в переходной экономике должна быть оптимальной, т.е. с одной сто-

роны, обеспечивать ускоренное развитие внутринациональных рыночных отношений и их органичное включение в мировое хозяйство, а с другой, — не допускать ущерба развитию отечественного производства. В целом в России преобразования в данной области были связаны именно с либерализацией внешних отношений по всем направлениям. Впервые за многие десятилетия формально были открыты широкие возможности для притока иностранного капитала. Осуществление внешнеэкономических операций было разрешено отдельным предприятиям и лицам. Резко сокращен централизованный импорт и экспорт. В течение 1992—1996 гг. были практически отменены пошлины, квоты, лицензии и льготы на российский экспорт, сокращены импортные пошлины. Сделан ряд существенных шагов по обеспечению конвертируемости рубля и т.д.

Вместе с тем, противоречивость названных форм обусловливает крайнюю болезненность процесса внешнеэкономической либерализации российской экономики. Так, широкое открытие ее для импорта зарубежных товаров наносит существенный ущерб национальному производству. Вследствие этого правительство принимает решения об усилении протекционистской защиты (тарифов на импорт) и в целом и по отдельным группам товаров. Отмена квот и лицензий на экспорт при различии внутренних и мировых цен (в частности, на нефть, некоторые металлы) порождает необоснованные доходы, «утечку» капитала за рубеж и т.п., что, следовательно, требует сохранения известного государственного контроля. Частичная конвертируемость рубля порождает «долларизацию» экономики в условиях ее неустойчивости, рост вложений средств населения в доллары и т.д. Противоречивость политики и ее результатов в данной области есть, иными словами, отражение самого характера внешнеэкономической либерализации.

Становление рыночной инфраструктуры

Одна из важных задач формирования реальных рыночных отношений — образование институтов рыночной инфраструктуры. Рыночная экономика — сложнейший механизм взаимосвязей десятков миллионов производителей и потребителей. Рыночная инфраструктура — это система экономических и правовых (что очень важно) учреждений (институтов), обслуживающая этот механизм путем организации движения товарных и денежных потоков, их распределения во временном и региональном аспектах с учетом потребностей бесперебойного функционирования рыночного механиз-

ма. В переходной экономике в процессе формирования различных рынков (товаров, труда, капитала) постепенно возникают соответствующие институты: товарные биржи и биржи труда, различного вида бюро по трудоустройству и переподготовке кадров, фондовые и валютные биржи, складывается качественно новая банковская система.

Формирование институтов рыночной инфраструктуры в переходной экономике имеет целый ряд особенностей. Во-первых, многие из них образуются заново, на «пустом месте». Так, в годы плановой экономики не было товарных, фондовых и валютных бирж. Во-вторых, в связи с этим, образование их происходит в количествах, не адекватных потребностям рынка. Так, на 1 января 1996 г. в России действовало более 2,6 тыс. коммерческих банков, причем примерно за год к этому сроку их число выросло на четверть, а многие из действовавших ранее разорились. Более половины всех банков — мелкие, не способные конкурировать с западными банками. В-третьих, первоначально не все институты выполняют свойственные им функции. Это касается, в частности, товарных бирж, которые должны заниматься организацией товарных сделок по массовым сырьевым и продовольственным товарам. Первые российские биржи, возникшие сразу в огромном количестве (только в 1992 г. было зарегистрировано около 400 товарных бирж) занимались торговлей любыми товарами. В-четвертых, образование названных институтов проходит, подчас, без надлежащей правовой основы, что затрудняет их функционирование и порождает множество злоупотреблений. В-пятых, особо следует сказать о существенном распространении в этой сфере мошеннических организаций, финансовых пирамид и т.д.

Принципиальные изменения происходят в банковской сфере Вместо практически единой государственной банковской системы, свойственной плановой экономике, складывается система двухуровневая, отвечающая потребностям экономики рыночной. Ее нижний уровень составляет широкая сеть коммерческих банков, выполняющих (как и большинство других институтов рыночной инфраструктуры) роль посредников между производителями и потребителями. Их деятельность контролируется Центральным Банком России путем установления учетной ставки процента и обязательной нормы резервов. Подобные преобразования характерны для всех стран, совершающих переход от плановой экономики к рыночной.

§ 4. Изменение структуры собственности в переходной экономике

Переход к рыночной экономике — это как бы двусторонний процесс. С одной стороны, прежде всего, необходимо сформировать собственно «рынок», систему рыночных связей: обеспечить свободное ценообразование, свободу торговли, конкурентные отношения, соответствующую рыночную инфраструктуру и т.п. С другой, — что более сложно, — преобразовать производственную сферу, создав в ней достаточно большое количество хозяйствующих субъектов, способных обеспечить конкурентные отношения, субъектов, ведущих дело на началах свободного предпринимательства. Эта линия перехода к рынку связана с существенными преобразованиями отношений собственности, свойственных плановой экономике.

Разгосударствление — основное содержание преобразований собственности

В плановой экономике выделялись две формы собственности на средства производства: государственная (общенародная) и колхозно-кооперативная. Кроме того, существовала личная собственность граждан на предметы потребления. Однако коренной чертой всех этих форм было огосударствление, т.е. подавление государством всех несанкционированных им форм жизнедеятельности, господство во всех сферах экономических отношений тоталитарного контроля. Особенно ярко это проявлялось в рамках самой государственной собственности, охватывающей 90% всех средств труда в народном хозяйстве. Однако и развитие кооперативной собственности регулировалось государственными директивами. Личная собственность граждан также была «обставлена» ограничениями и запретами со стороны государства (размеры садового дома, его высота и т.д.).

Поэтому основное содержание преобразований отношений собственности, сформировавшихся в плановой экономике, это преодоление названного огосударствления, т.е. ликвидация тоталитарного государственного господства в этой сфере. Разгосударствление охватывает все формы собственности. В рамках самой государственной собственности оно проявляется прежде всего в устранении ее фактической монополии, «разрешении» других форм — допуске плюрализма форм собственности. Далее, сохраняющиеся государственные предприятия должны коренным образом изменить характер своего функционирования, перейти на условия коммерциализации: отказаться от форм планового па-

тернализма (субсидии, льготы, выгодные цены, твердые заказы и т.п.); перейти на равные с другими формами условия хозяйствования, в частности, на жесткое бюджетное ограничение; широко использовать в целях большего динамизма акционерную форму и др. Наконец, один из путей разгосударствления в этой области — приватизация, т.е. смена государственной формы на частную.

Кооперативная собственность присуща и рыночной системе. Процесс разгосударствления ее в переходной экономике состоит в обеспечении реальной добровольности всех ее членов, самостоятельность в хозяйственной деятельности, всех возможностей и прав как субъекта рыночных отношений. Устранение тоталитарных ограничений в области личной собственности проявляется в преодолении уравнительности в распределении, ликвидации ограничений в правах иметь определенное личное имущество, появлении многоканальных источников личных доходов.

Важный момент в преобразовании собственности в рамках переходной экономики — быстрое развитие частной собственности. Это наиболее динамичный сегмент переходной экономики, в наибольшей степени обладающий способностью к преобразованию всей экономики на началах предпринимательства. Как показывает практика, естественно, на начальных этапах переходной экономики частная собственность возникает преимущественно в сфере обращения, охватывает мелкие, реже средние предприятия. В 1996 г. в России насчитывалось 900 тыс. малых предприятий с числом занятых около 15 млн. человек. Примерно 30 млн. человек занимались индивидуальной предпринимательской деятельностью. В совокупности они обеспечивали 10% ВВП (в США подобные предприятия — более 50%). Из них в производственной сфере российской переходной экономики было занято всего 14,2% указанных предприятий. Этой тенденции принадлежит большое будущее.

Приватизация и ее роль в преобразовании собственности

Приватизация — одна из форм разгосударствления собственности, важное средство создания экономической структуры производства, адекватной рыночной системе. Приватизация связана с образованием не только индивидуальной частной собственности, но и, — что наблюдается чаще, — с образованием собственности коллективно-частной в виде акционерных обществ.

Сама по себе приватизация это характерное явление и в рыночной экономике. Необходимость приватизации в современ-

ном западном обществе возникает вследствие неэффективной деятельности государственных предприятий. Ее чертами здесь являются многообразие форм и методов проведения; ее избирательность, т.е. не широкий, не массовый характер; длительность сроков этого процесса; предварительное санирование убыточного производства; наконец, как правило, возмездный характер. По своим чертам приватизация в переходной экономике существенно отличается от аналогичного процесса в западных странах. Как заметил Я.Корнаи, если бы приватизация в Венгрии осуществлялась «по-английски», то на нее потребовалось бы 100 лет. Впрочем и для постсоциалистических стран минимальный срок для приватизации связывается с десятилетием.

Роль приватизации в переходной экономике небесспорна. Иногда с ней отождествляют все преобразования собственности. Это неоправданное упрощение, ибо, как отмечалось, приватизация — лишь одна из форм этого процесса. Кроме того, обращает на себя внимание сложность, длительные сроки приватизации, значительные издержки. Наконец, приватизация сама по себе прежде всего формальный акт. Она не создает автоматически ожидаемого повышения эффективности, тесно связана с другими условиями, которых может и не быть в должной мере: нужны институты рыночной инфраструктуры, соответствующая система права, должен сформироваться иной (рыночный) тип хозяйственного мышления и т.п.

Наряду с принципиальной позицией о том, что главное — не приватизация, а создание частного сектора, существуют и конкретные предложения: основное внимание в переходной экономике обращать не на приватизацию старого, а на создание новых частных предприятий. Считается, что это более эффективно, так как сразу исключает инерцию методов плановой экономики; требует в итоге меньших издержек; может быть реализовано быстрее.

Особенности приватизации в российской переходной экономике

В России, как и во всех других бывших социалистических странах, приватизация занимает заметное место, имеет некоторые особенности, свойственные в той или иной мере всем этим странам. Во-первых, это историческая беспрецедентность данного процесса, совершаемого при переходе от плановой экономики к рыночной. Именно это обстоятельство порождает его основные специфические черты. Во-вторых, приватизация во многом предшествует созданию достаточно развитой рыночной инфраструктуры,

что снижает ее эффективность, увеличивает издержки преобразований. В-третьих, масштабность, массовый характер приватизации, вызванный, с одной стороны, высоким удельным весом государственной собственности в странах плановой экономики, а с другой, — стремлением ускорить процесс преобразования экономической структуры общества. В-четвертых, — в связи с этим, — высокие темпы процесса приватизации, объясняемые, в частности, и особенно в России, стремлением придать процессу преобразований в этой области необратимый характер. В-пятых, высокий удельный вес неэквивалентных форм (безвозмездная передача, оплата не в полной мере и т.п.) приватизации, обусловленный отсутствием на начальных этапах накопленных на это средств в частных руках. В-шестых, существование, в частности в России, особого (ваучерного) этапа приватизации, связанного с двумя причинами: обеспечить известную «справедливость» при приватизации государственного (общенародного) имущества; обеспечить определенную концентрацию ресурсов (ваучеров) в соответствующих чековых инвестиционных фондах.

Ряд негативных черт российской приватизации был обусловлен отсутствием опыта, избранным форсированным курсом в ее проведении, а также особенностями социальной структуры, сложившейся в России в условиях плановой системы. Российская приватизация проводилась во многом без должного представления о перспективах приватизируемых предприятий. Не оговаривались предварительные условия о характере будущей деятельности, осуществлении определенных инвестиций, повышении эффективности производства и т.п. В итоге на приватизированных объектах часто прекращалось производство, они переоборудовались под торговые помещения, офисы, использовались в спекулятивных целях.

Отмечается номенклатурно-криминальный характер российской приватизации. Однако при отсутствии четкой процедуры и соответствующей правовой основы приватизация организовывалась и проводилась группами, связанными с управленческими функциями, т.е. партийно-государственной элитой (номенклатурой). Этому способствовал и неденежный, неэквивалентный характер приватизации на ее первых этапах. Возможности быстрого, легкого и вполне «законного» обогащения усиливают коррупцию, порождают мафиозные связи, рэкетирские группировки и т.д.

Нужно отметить и такую черту, как непоследовательность в проведении процесса приватизации, развитии частного сектора.

Так, вновь возникающие кооперативы облагаются высоким налогом, не позволяющим фактически им функционировать. Создаваемые фермерские хозяйства не только не получают необходимой материальной и моральной поддержки, но испытывают политику «вытеснения». Высокими налогами облагаются частные предприятия. Сама по себе подобная непоследовательность — лишь проявление отмеченных выше противоречий переходной экономики, борьбы нового и старого в этой сфере.

В России приватизация проводилась двумя способами: мелких предприятий — продажей на аукционах (конкурсах); крупных — преобразованием в акционерные общества. В последнем случае предлагались три варианта. По первому варианту трудовой коллектив получал безвозмездно 25% привилегированных акций (от уставного капитала) и мог приобрести на льготных условиях 10% обычных акций. По второму — трудовой коллектив приобретал обычные акции — до 51% уставного капитала. По третьему — для группы работников, обязующихся в течение года нормализовать деятельность предприятия, резервировалось 20% обычных акций и еще 20% акций мог приобрести трудовой коллектив. По мнению шведского экономиста А.Ослунда, в трех вариантах приватизации ярко проявились социальные противоречия этого периода преобразований. Так, первый вариант отражал правительственную позицию; второй — требования трудовых коллективов; третий представлял компромисс с директорским корпусом. В большинстве своем акционирование прошло по второму варианту.

Первые итоги преобразования собственности в России

Эти итоги свидетельствуют, что за четыре года преобразований, начатых в 1992 г., в переходной российской экономике произошло радикальное изменение в отношениях собственности. Государственная собственность на средства производства не только утратила монопольное положение, но и перестала быть преобладающей. На 1 января 1996 г., по данным Госкомимущества, было приватизировано свыше 53% общего числа российских предприятий. Негосударственная собственность охватывает практически ряд отраслей: торговлю, общественное питание, бытовое обслуживание. В промышленности уже в 1994 г. государству принадлежало лишь 12% предприятий, 67,7% было в руках частных собственников, 16,6% относилось к смешанному сектору и 3,2% были у муниципальных органов. В этом же году на государственных предприятиях работало менее половины всех занятых, в то время как в 1990 г. это число

составляло 82,6%. В 1996 г. негосударственный сектор обеспечивал более 70% ВВП России.

Конечно, формально-правовые изменения в отношениях собственности (прошедший период характерен прежде всего такими изменениями) еще не решают проблему по существу. Однако они совершенно необходимы, ибо без этого исходного шага невозможно сделать следующие шаги по формированию эффективной рыночной экономики.

§ 5. Макроэкономическое неравновесие и пути его преодоления

Формирование рыночных отношений, радикальное изменение отношений собственности характеризует позитивные черты преобразований в переходной экономике, определяющие будущее общества. Вместе с тем переходная экономика несет в себе черты, связанные с необходимостью в переходном процессе разрушать старые формы и отношения, приспосабливаться к новым формам и т.д. Этот процесс связан с существенными социально-экономическими издержками для общества и проявляется в возникновении и длительном сохранении в переходной экономике макроэкономического неравновесия.

Содержание макронеравновесия и его особенности в переходной экономике

Макроэкономическое неравновесие может быть свойственно любой системе. Содержание его — отклонение от устойчивого (нормального) состояния системы. Нормальное состояние рыночной экономики — совпадение (равенство) совокупного спроса и совокупного предложения. Нормальное состояние плановой экономики характеризуется их несовпадением — всеобщим хроническим интенсивным дефицитом.

Коль скоро переходная экономика в бывших социалистических странах есть переход от плановой системы к рыночной, т само исходное состояние переходного процесса по критерия рыночной экономики есть состояние макронеравновесия. На следие планового хозяйства наблюдается в «перекосе» производственной структуры в пользу производства средств производства; технической и технологической отсталости большинства отраслей; высокой изношенности производственных фондов; отсутствии реального рыночного механизма, регулирующего все эти моменты, и т.д. Макроэкономическое неравновесие в самом ис-

ходном состоянии как наследие плановой системы — первая особенность его в переходной экономике.

Далее, для любой нормальной системы макроэкономическое неравновесие — временное явление. Силой свойственных ей внутренних закономерностей функционирования система постоянно возвращается в устойчивое (равновесие) состояние. Своеобразными регуляторами, «чистильщиками» подобного рода в рыночной системе являются, например, циклические кризисы. Иное дело — переходная экономика. Она характеризует процесс перехода от одной системы к другой. Поэтому весь процесс перехода сам по себе представляет именно неустойчивое состояние, переход к будущему устойчивому состоянию. Вторая особенность макронеравновесия переходной экономики и заключается в том, что оно здесь не временное, а постоянное явление, закономерность переходной экономики.

Эта закономерность обусловливает особенность противоречий переходной экономики. Так, казалось бы, экономике желательно стремиться к обеспечению стабильности. Но эта стабильность означала бы закрепление диспропорциональностей плановой экономики. Или — с первых лет переходной экономики в России звучат требования о переходе к экономическому росту. Требования понятные. Однако экономический рост возможен также на базе оставшейся диспропорциональной структуры производства. Нужен ли такой рост? Противоречия переходной экономики в этом смысле суть противоречия устойчивости и неустойчивости, увеличения (производства) и сокращения, равновесия и неравновесия при общей определяющей роли макроэкономического неравновесия.

Основные формы макронеравновесия в переходной экономике

Основные формы макроэкономического неравновесия выражают содержание преобразовательного процесса в переходной экономике. Это содержание, с одной стороны, связано с ломкой производственной и экономической структуры общества, а с другой — становлением рыночного механизма, самого по себе несущего новые проблемы и противоречия.

Структурные изменения в производстве, проявляющиеся в вытеснении «лишнего» производства, ненужной продукции и т.п. обусловливают спад производства. Либерализация цен в условиях сокращающегося производства и, подчас, вынужденной мягкой кредитно-денежной политики порождает инфляцию. Сокращение производства при внедрении в хозяйство рыночных прин-

ципов способствует появлению и расширению открытой безработицы. Наконец, либерализация цен в атмосфере инфляции и растущей безработицы приводит к существенному снижению жизненного уровня большинства населения. Все эти формы (спад, инфляция, безработица, снижение уровня жизни) получили яркое проявление в российской переходной экономике.

Трансформационный спад — характерная черта начального этапа переходной экономики

Содержание трансформационного спада (кризиса) достаточно «традиционно»: прежде всего, падение производства и ухудшение жизненного уровня населения. Основные факторы, его порождающие, практически во всех бывших социалистических странах, тесно связаны с характером протекающих преобразований.

Во-первых, само содержание перехода от ресурсоограниченной к спросоограниченной системе означает коренное изменение типа ограничений в развитии производства, т.е. и цели деятельности каждого производителя. Вместо производства ради производства должно придти производство для удовлетворения потребностей (спроса). Вертикальная система связей, основанная на получении приказа и его выполнении, сменяется горизонтальной — отношениями между самостоятельными предпринимателями. Естественно, такой переход не может избежать издержек, проявляющихся в падении производства. Во-вторых, как уже отмечалось, к таким же последствиям закономерно ведет структурная перестройка. В-третьих, происходит преодоление государственного патернализма, без чего невозможно функционирование рыночной экономики. Ужесточаются бюджетные ограничения, влекущие за собой банкротство массы предприятий. Так, в конце 1995 г. каждое третье предприятие России было убыточным. В-четвертых, слабость (отсутствие) должной рыночной инфраструктуры усугубляет трудности преобразований, дополнительно влияет на снижение производства. Наконец, особенностью российской экономики явилась ее низкая конкурентоспособность: импортная продукция (удельный вес импорта в потреблении продуктов легкой и пищевой промышленности в России в 1994 г. доходил до 60—70%) еще более «стимулировала» сокращение производства. Это также вело к ухудшению и общей структуры производства.

Механизм развития названного спада показывает, что по природе своей это не циклический и не структурный, а именно трансформационный кризис, обусловленный масштабами и сложно-

стью преобразований при переходе от плановой экономики к рыночной.

В российской переходной экономике транформационный спад проявил себя особенно глубоко. За 1991—1995 гг. объем ВВП России сократился почти на 50%, промышленное производство — более чем на 50%, сельскохозяйственное — на 30% и капиталовложения — почти на 70%. В 1996 г. спад продолжился, небольшой рост предполагается лишь в 1997 г. Тесно связанным с этим следствием стало существенное снижение жизненного уровня населения. В 1992 г. 50 млн. человек (33% населения) имело доходы ниже прожиточного минимума; в 1995 г. их число составило 37 млн. (25% населения) и в октябре 1996 г. — 19% населения. Снижение реальных доходов привело к ухудшению питания: за 1991—1995 гг. душевое потребление мяса, молока и рыбопродуктов сократилось в России на 20—30%. Резко возросла дифференциация денежных доходов — по крайним 10%-м группам с 4:1 в 1991 г. до 13,5:1 в 1995 г. (в январе—октябре 1996 г. — 12,7:1).

Трансформационный кризис затронул все бывшие социалистические страны Центральной и Восточной Европы, но особенно сильно он развернулся в России. В целом это во многом связано с тем, что плановая экономика просуществовала здесь значительно дольше, обусловив тем самым и большее наследие и большие издержки преобразований. Существенны также масштабы российской экономики и вытекающая отсюда сложность, разветвленность хозяйственных связей. В этом смысле большее влияние на Россию, чем на другие страны, оказал распад Советского Союза и прекращение деятельности Совета Экономической Взаимопомощи.

Инфляция в переходной экономике

Инфляция — одна из форм макроэкономического неравновесия, проявляющаяся в растущем превышении денежной массой потребностей товарного обмена и обесценении денег. Существует два типа инфляции: открытая, находящая «выход» в росте цен, и подавленная, — когда несоответствие спроса и предложения скрыто жестко установленными административными ценами и в обществе развивается дефицит. Так было в плановой экономике. Переходная экономика отличается рядом особенностей в развитии инфляционного процесса.

Во-первых, при трансформации плановой экономики происходит переход подавленной инфляции в открытую. Либерализация цен приводит к их резкому скачку. Во-вторых, инфляция

получает дополнительный толчок в связи со спадом производства. В-третьих, быстро сформировавшиеся инфляционные ожидания порождают ажиотажный спрос, влияющий на рост цен. В-четвертых, увеличение денежной массы (что было особенно характерно для России) происходит за счет финансирования Центральным Банком дефицита государственного бюджета. В-пятых, инерционно сохраняющаяся в течение ряда лет мягкая кредитно-денежная политика необоснованно увеличивает массу денег в обращении и ведет к повышению цен. В-шестых, в российской плановой экономике исторически сложилась традиция заниженных цен на производственные ресурсы. В условиях либерализации цен это проявляется в более быстром росте цен на ресурсы, чем цен на готовую продукцию. Развивается инфляция издержек. Так, в 1992 г. при росте потребительских цен примерно в 25 раз оптовые цены промышленности увеличились более чем в 61 раз. Эта тенденция продолжала действовать все годы. В 1996 г. оптовые цены выросли на 26%, в то время как потребительские — на 22%.

В российской переходной экономике действуют факторы, сдерживающие темпы инфляции. Это политика доходов, при которой их рост отстает от роста цен; это распространившаяся практика невыплат вовремя заработной платы и пенсий; это сохраняющийся контроль за ценами в ряде отраслей. В целом же протекание инфляции в переходной экономике постсоциалистических стран характеризуется как бы кривой с отрицательным наклоном. «Вспыхнув» в момент отпуска цен, с течением времени она постепенно снижает свои темпы. Так, в России потребительские цены в 1993 г. выросли примерно в 9 раз, в 1994 — в 3, а в 1995 г. примерно в 2 раза. В 1996 г. российская инфляция вошла в относительно «нормальные» рамки: по оценке — 22% в год.

Особенности безработицы в российской переходной экономике

Переход к рыночной экономике предполагает формирование и рынка труда. Это означает ликвидацию свойственной плановой экономике скрытой безработицы, неизбежное вытеснение из производства значительной части занятых. Так и произошло во всех бывших социалистических странах.

Для большинства стран Центральной и Восточной Европы, переходящих от плановой экономики к рыночной, оказалось характерным: быстрое увеличение числа безработных, составивших на начало 1994 г. 10—15% рабочей силы; ускорение со

временем этого спроса — если в начале переходного периода увольнения шли «естественным» путем (по состоянию здоровья, выход на пенсию и т.п.), то в дальнейшем вырастают увольнения по экономическим причинам; формирование хронической безработицы (до 40—50% незанятых) в связи с тем, что вытесненные из производства работники не могут найти себе работу по профилю; недостаточная мобильность безработных.

Особенность безработицы в России — ее относительно небольшие размеры (3,6% в 1996 г.) Безработица, вопреки ожиданиям, не стала массовой, хотя со временем она растет. Значительно выше доля лиц, ищущих работу: в 1996 г. — 9,2%. Особенности этого процесса в российской переходной экономике объясняются относительно медленными темпами преобразований, сильно действующей инерцией сохранения директорским корпусом рабочих мест. Для России особенно характерна низкая мобильность безработных, невысокий уровень пособий.

Роль государства в переходной экономике

Важность разгосударствления всех отношений при переходе от плановой системы к рыночной порождает ошибочное представление о, якобы, необходимости устранения государства из сферы экономических преобразований. Происшедшее в реальности, в частности в российской переходной экономике, умаление роли государства в надежде на всесильную творческую роль рынка привело к дополнительным издержкам и трудностям в трансформационном процессе.

На деле, роль государства при некотором изменении его функций в переходной экономике возрастает. Если в прежней системе всесильное тоталитарное государство в экономической сфере прежде всего осуществляет функцию сохранения сложившейся и разъедаемой усиливающимся кризисом плановой экономики, то в переходном процессе оно призвано активно способствовать формированию новой будущей системы.

Важнейшие особенные функции государства в переходной экономике: во-первых, руководство процессами либерализации цен, внешнеэкономической либерализации, формирования институтов рыночной инфраструктуры, проведение антимонопольной политики и т.п.; во-вторых, руководство процессом приватизации, определение ее масштабов, сроков и форм проведения, оценка приватизируемого государственного имущества и т.д.; в-третьих, крайне важное, — чего особенно недостает россий-

ской переходной экономике, — обеспечение правовой основы всех преобразований; в-четвертых, умелое проведение макроэкономической политики — кредитно-денежной, налоговой, политики доходов и др.

Конечно, правильная макроэкономическая политика государства не сможет устранить полностью макроэкономическое неравновесие, свойственное содержанию переходной экономики. Но она может обеспечить оптимальный вариант преобразований, т.е. снизить их издержки, не допустить наиболее разрушительных форм (например, гиперинфляции). Глубинной задачей такой политики на начальном этапе переходного процесса является преодоление спада производства и обеспечение экономического роста. Ряд стран Центральной и Восточной Европы решили эту задачу уже в 1993—1994 гг. Предварительным условием ее решения является создание благоприятной атмосферы для экономического роста: заинтересованности в производственных инвестициях, приемлемой ставки процента, низких темпов инфляции и т.п. Такие задачи решала российская экономика в 1995—1996 гг.

Центральной задачей начального этапа перехода от плановой системы к рыночной является преодоление развернувшегося инфляционного процесса, обеспечение финансовой стабилизации. В целом борьба с инфляцией ведется по двум основным направлениям: прекращение Центральным Банком финансирования дефицита государственного бюджета (т.е. по сути, чистой эмиссии денег) и обеспечение жесткой кредитно-денежной политики. В свою очередь, эти направления реализуются через два различных механизма: ортодоксальный и гетеродоксальный. Ортодоксальный механизм (примененный в России) опирается в своем осуществлении на контроль за предложением денег и валютным курсом. Гетеродоксальный (примененный в большинстве стран Центральной и Восточной Европы) добавляет к этим двум «якорям» (денежная масса и валютный курс) еще один — политика (деиндексация) доходов.

При известной непоследовательности в проведении политики финансовой стабилизации в итоге в российской экономике были обеспечены положительные результаты. С 1995 г. Центральный Банк не кредитует финансирование дефицита государственного бюджета (в 1994 г. такие кредиты в источниках финансирования составляли почти 80%). С сентября 1995 г. ужесточена кредитно-денежная политика. Все это привело к снижению темпов инфляции в 1996 г. до 2% и менее в месяц.

Примерный план лекции

1. Переходные процессы и особенности современной российской экономики.
2. Плановая экономика как исходное состояние переходных процессов.
3. Формирование реальных рыночных отношений — содержание переходной экономики.
4. Изменение структуры собственности в переходной экономике.
5. Макроэкономическое неравновесие и пути его преодоления.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Чем отличаются переходные процессы в России от глобального переходного состояния мирового сообщества?
2. Какими основными параметрами рыночная экономика отличается от плановой?
3. Чем объясняется то, что преобразования в России начались с либерализации цен?
4. Когда и почему развернулся кризис плановой системы?
5. Почему плюрализм форм собственности недостаточен для утверждения рыночной экономики?
6. Возможно ли сохранение макроэкономического равновесия в условиях трансформационного процесса?
7. В чем причины длительности спада производства в российской переходной экономике?

ЛИТЕРАТУРА

Ананьин С. Концепции экономической трансформации постсоветских обществ // МЭиМО. 1996. № 6.

Бузгалин А.В. Переходная экономика. — М.: «Таурус», 1994.

Жукровска К. Преобразования переходного периода: теория и практика // МЭиМО. 1995. № 6.

Корнаи Я. Дефицит. — М.: Наука, 1990.

Корнаи Я. Путь к свободной экономике. — М.: Экономика, 1990.

Корнаи Я. Тенденции постсоциалистического развития: общий обзор // Вопросы экономики. 1996. № 1.

Кузнецов В. К теории переходной экономики // МЭиМО. 1994. № 12.

Меньшиков С. Экономика России: практические и теоретические вопросы перехода к рынку. — М.: Международные отношения, 1996.

Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. — М.: Республика, 1996.

Основы теории переходной экономики / Под ред. Киселевой Е.А., Чепурина М.Н. — Киров, 1996.

Реформы глазами американских и российских ученых. — М.: «Российский экономический журнал», Фонд «За экономическую грамотность», 1996.

Рынок и реформы в России: исторические и теоретические предпосылки. — М.: «Мосгорархив», 1995.

Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. — М.: Экономика, 1994.

Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. — М., 1994.

Экономика переходного периода / Под ред. Радаева В.В., Бузгалина А.В. — М.: Издательство Московского университета, 1995.

Экономическое развитие России и мировые тенденции на рубеже веков. — М.: Институт США и Канады РАН, 1996.

КОММЕНТАРИИ К СПИСКУ ЛИТЕРАТУРЫ

Указанные в списке «Основы теории переходной экономики», «Экономика переходного периода» и «Переходная экономика» — учебные пособия по данной теме. В них в комплексе представлены все основные проблемы: характеристика плановой экономики и ее кризис, необходимость перехода к рыночной экономике, противоречивость этого перехода, основные проблемы, возникающие на макро- и микроуровнях. В пособии «Основы теории переходной экономики» большое внимание уделено вопросам реальной политики преобразований в российской экономике.

Широкое освещение проблемы представлено работами Я. Корнаи. В монографии «Дефицит» автор подробно анализирует существенные черты плановой экономики как ресурсоограниченной по характеру, нормальное состояние которой — это всеобщий хронический интенсивный дефицит. В работе «Путь к свободной экономике» Корнаи убедительно обосновывает необходимость перехода от плановой экономики к рыночной, подчеркивает отсутствие какого-либо «третьего пути», анализирует основные направления переходного процесса: преобразование отношений собственности, стабилизационная политика в условиях либерализации цен, инфляции, преодоления дефицита. В статье «Тенденции постсоциалистического развития: общий обзор» вскрываются основные закономерности переходного процесса на основе его реального опыта в бывших социалистических странах: движение к рынку, развитие частной собственности, макроэкономическое неравновесие и др.

Большое внимание трансформации плановой экономики отражено в ряде коллективных работ. Так, «Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы» — итог международной конференции в Праге в начале 90-х годов. Многие известные экономисты (К. Клейг, М. Олсон, Д. Стиглиц и др.) анализируют в ней важнейшие проблемы перехода к рынку, обращая особое внимание на вопросы макроэкономической политики, приватизации, роли государства в переходном процессе. Книга «Реформы глазами американских и российских ученых» анализирует пятилетний опыт российских реформ. Видные американск (Л.Клейн, Дж.Тобин, К.Эрроу и др.) и российские (Л.Абалкин, О.Богомоло др.) ученые обращают внимание на высокие социально-экономические издер ки российских преобразований, предлагают пути повышения эффективности п образовательного процесса, подчеркивают внутреннее единство изменений в Ро сии с глобальным переходным состоянием мирового сообщества. Последний момент специально анализируется в работе, подготовленной коллективом Института США и Канады АН РАН, «Экономическое развитие России и мировые тенденции на рубеже веков». Эти тенденции (глобализация рынка, развитие человека, движение к информационному обществу, интеграционные процессы и др.) показаны здесь не только с точки зрения их общей важности, но и возможностей включения в них российской экономики.

Книга экономического советника (1991—1994) российского Президента Дж.Сакса на основе анализа глубокого кризиса плановой экономики уделяет основное внимание характеристике черт рыночной экономики как перспективе для российского общества. Им выделены три этапа переходной экономики, рас-

крыты основы политики стабилизации в условиях рыночной либерализации и инфляции, особое внимание обращено на важную роль государства руководстве переходным процессом. Работа экономического советника (1991—1994) правительства России А.Ослунда «Россия: рождение рыночной экономики» основное внимание уделяет конкретным процессам осуществления трансформационных преобразований в России: их предпосылкам, выработке программ, мероприятиям в области либерализации экономики, приватизации, макроэкономической стабилизации. Автор делает вывод, что в России уже сложилась рыночная экономика. Подробный анализ несостоятельности, как называет автор, «коммунистического социализма» дается в монографии С. Меньшикова «Экономика России: практические и теоретические вопросы перехода к рынку». Меньшиков обращает внимание на трудности перехода от плановой экономики к рынку, критически рассматривает практику преобразования в России в последние годы, характеризует оптимальную траекторию реформ, подчеркивая при этом как главное необходимость обеспечения возможностей для развития производства. Будущее России, по автору, это не капитализм и не социализм, а «общество альтруизма».

Оригинальная работа «Рынок и реформы в России: исторические и теоретические предпосылки» обращается к своеобразию исторических традиций российских реформ, проявляющихся в известной мере и сегодня. Начиная с петровских реформ, она затрагивает реформы 1861—1874 гг. реформы С.Витте и П.Столыпина, преобразования в условиях НЭПа. Анализ преобразований в современной переходной экономике связывается с особенностями дореволюционной российской рыночной экономики.

Статья В.Кузнецова «К теории переходной экономики» отмечает теоретические трудности анализа проблем переходной экономики, критически оценивает попытки в этой области неоклассической школы и кейнсианства, особо подчеркивает роль в руководстве переходными процессами прагматизма. Подобные идеи развиваются и в статье О.Ананьина «Концепции экономической трансформации постсоветских обществ». Автор делает вывод, что экономическая теория в целом сегодня оказалась неготовой к анализу проблем переходной экономики, связывая с этим ряд «неожиданностей» на практике (например, феномен платежного кризиса). Причину этого он видит в раздробленности экономической теории на соответствующие направления (школы), предлагает искать формы синтезирования научного знания. Статья польской экономистки К.Жукровска «Преобразования переходного периода: теория и практика» рассматривает основные варианты преобразований в переходной экономике (шоковый и градуалистский), ортодоксальный и гетеродоксальный подходы в рамках первого варианта. Анализируются первые итоги практики преобразований в Польше, Венгрии, Чехии и Словакии.

Глоссарий[1]

Абсолютное преимущество — способность страны производить товар с меньшими затратами по сравнению с другими.

Абстракция — метод научного исследования, исключающий из анализа все случайное, единичное и нахождение в объекте сущностного, постоянного.

Аванс — денежная сумма, выплачиваемая в счет предстоящих платежей за произведенные работы, приобретенные материальные ценности, оказанные услуги.

Авизо — сообщение об изменении в состоянии взаимных расчетов, посылаемое одним контрагентом другому, в том числе извещение, посылаемое банком клиенту о поступлении переводов на его счет, открытии аккредитива и др.

Автоматические стабилизаторы — экономический механизм, который автоматически реагирует на изменение в экономике, смягчает реакцию уровня ВНП на изменение совокупного спроса без необходимости принятия каких-то шагов со стороны государства.

Автаркия — политика добровольной или вынужденной изоляции страны от мирового рынка, хозяйственное обособление государства. Основными средствами автаркии являются установление высоких ограничительных пошлин на ввозимые товары, создание условий, препятствующих развитию экономических и торговых связей с другими странами.

Авторское право — составная часть национального гражданского и международного права, определяющая и регулирующая права авторов, их исключительное право на воспроизведение, публикацию и продажу содержания и формы художественного произведения.

Авуары — различные активы, имущество, денежные средства клиента, находящиеся в банке. Часто применяется к денежным ресурсам банка в иностранной валюте, ценных бумагах и золоте, находящимся на счетах другого банка, расположенного за границей. Совокупность таких средств, принадлежащих какой-либо стране, составляет ее иностранные авуары.

Агент — физическое или юридическое лицо, совершающее действия в интересах и за счет другого лица по его поручению. Агенту выплачивается вознаграждение за оказание услуги.

Аграрные отношения — отношения по поводу присвоения и использования земли в сельскохозяйственном производстве.

Аккредитив — документ, поручение одного финансово-кредитного учреждения другому произвести оплату за товар или услугу или выплатить предъявителю определенную сумму. Различают денежный и товарный аккредитив.

[1]Автор глоссария — к.э.н., доцент Федоров Ю.М.

Аккредитивная форма расчетов — форма безналичных расчетов за товары и услуги, при которой расчетные документы поставщика оплачиваются в обслуживающем банке из средств, депонированных для этой цели в банке покупателя товара.

Альтернативные издержки — количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для того, чтобы иметь возможность получить другой товар.

Актив — собственность физического или юридического лица; часть бухгалтерского баланса, в которой отражаются средства предприятия по их составу (основные средства, готовая продукция, производственные запасы и т.д.); превышение денежных доходов, полученных страной из-за границы над ее заграничными расходами.

Активные операции банка — операции по выдаче (размещению) различного рода кредитов.

Акцепт — принятие платежного документа: выражение согласия с выставленным платежным документом.

Акцептная форма расчетов — одна из форм безналичных расчетов, при которой банк по поручению клиента получает причитающиеся ему платежи. Бывают положительные и отрицательные акцепты. При положительном — оплата платежного требования поставщика производится только при письменном согласии покупателя. При отрицательном акцепте платежное требование считается акцептованным, если в течение срока акцепта покупатель не отказался от оплаты.

Акциз — вид косвенного налога, включаемого в цену товара или услуги.

Акционерное общество — хозяйственная организация, созданная на основе централизации денежных средств посредством продажи акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акция — ценная бумага, свидетельствующая о вложении капитала в акционерное общество и гарантирующая право на получение части прибыли в виде дивиденда.

Акция обыкновенная (простая) — акция, дающая право на участие в управлении акционерным обществом и получении дивиденда.

Акция привилегированная — акция, не дающая права голоса на собрании акционеров, но дающая право на фиксированный дивиденд, выплачиваемый в первоочередном порядке.

Амортизационные отчисления — а) отчисление части стоимости основных средств для возмещения их износа; б) отчисления на восстановление капитала, потребленного в течение года в процессе производства Валового национального продукта.

Антимонопольная политика — система государственных мер, направленных против монополизации производства и на развитие конкуренции среди товаропроизводителей.

Аренда — передача имущества в срочное возмездное владение и пользование. Имущество передается арендодателем арендатору на основе специального договора аренды.

Аудиторы — организации (должностные лица), проверяющие состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций и обслуживающие их на договорной основе.

Аукцион — открытые торги, на которых право собственности на продаваемое имущество передается покупателю, предложившему в ходе торгов максимальную цену.

Базисная величина — величина показателя, с которой сопоставляется другая величина, например: базисный год — год, с которым производятся сравнения; база расчета.

Баланс — система взаимосвязанных показателей, характеризующая какое-либо явление или процесс путем сопоставления его отдельных сторон; разность между доходами и издержками.

Баланс бухгалтерский — форма бухгалтерской отчетности, отражающая состояние и использование средств предприятия. Имеет форму таблицы, состоящей из двух частей: актива и пассива.

Баланс внешнеторговый — соотношение между стоимостью экспорта и импорта страны за определенный период времени.

Банк — кредитно-финансовое учреждение, аккумулирующее денежные средства и предоставляющее на их основе кредиты своим клиентам, осуществляющее денежные расчеты и другие операции.

Банковская гарантия — поручительство банка за клиента, когда банк берет на себя обязательство в случае неуплаты клиентом в срок причитающегося с него платежа, произвести эти платежи за свой счет.

Банковская ставка — размер платы банку за пользование денежной ссудой, выраженная в процентах (банковский процент).

Банкнота — бумажные деньги, выпускаемые эмиссионными банками; вексель на банкира, долговое обязательство на банкира.

Бартерная торговля — прямой обмен одного товара на другой, осуществляемый без привлечения денежных расчетов.

Безработица — социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не может найти себе работу.

Бизнес — экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.

Бизнес-план — краткое изложение целей, путей и средств обеспечения организуемого фирмой производства (услуги). Используется также для обоснования инвестиций и привлечения инвесторов.

Биржа — организационно оформленный, действующий на постоянной основе рынок, на котором осуществляется торговля товарами (товарная биржа), ценными бумагами (фондовая биржа), иностранной валютой (валютная биржа).

Биржевая котировка — цены товаров биржевой торговли или курсы ценных бумаг, регистрируемые и публикуемые котировальной комиссией биржи.

Бреттон-Вудская система — международная валютная система, созданная в 1944 г. Основными ее элементами являются: золотодолларовый стандарт, гарантированный правительством США обмен иностранным центральным банкам долларов на золото; рыночные курсы валют фиксируются в пределах +- 1% от золотого или долларового паритета; международное валютное регулирование осуществляет Международный валютный фонд.

Брокер — посредник, агент, действующий при заключении сделок по поручению и за счет клиентов, получая от них комиссионные.

Бумажные деньги — бумажные денежные знаки, используемые в обращении; представлены банкнотами и казначейскими билетами.

Бюджет государственный — всесторонняя смета государственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам расходования.

Бюджетное ограничение — означает множество таких комбинаций товаров, которые может позволить себе приобрести покупатель; денежный доход потребителя, в пределах которого может быть предъявлен спрос на отвечающие его запросам товары и услуги.

Бюджетный дефицит — сумма превышения государственных расходов над государственными доходами.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — суммарный объем продукции и услуг, произведенный всеми факторами производства, расположенными в пределах данной страны, независимо от национальной принадлежности этих факторов.

Валовой национальный продукт (ВНП) — рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведен-

ных в течение определенного периода (обычно за год) факторами производства, принадлежащих гражданам данной страны, независимо от того, где они использовались, внутри данной страны или за рубежом.

Валовые внутренние инвестиции — общая стоимость всех средств производства, произведенных в данном году, а также затраты на пополнение товарно-материальных запасов.

Валюта — находящаяся в обращении денежная единица страны.

Валюта иностранная — денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящихся в обращении и являющихся законными платежными средствами в соответствующих иностранных государствах.

Валютная интервенция — купля (продажа) центральным банком иностранной валюты с целью регулирования динамики валютного курса.

Валютный курс — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Валютные операции — операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе операции, связанные с использованием иностранной валюты в качестве средства платежа.

Вексель — документ, заключающий в себе безусловное обязательство об уплате векселедержателю определенной суммы в установленный срок.

Вертикальное слияние — слияние в единое предприятие или переход под единый контроль двух или более предприятий, осуществляющих разные стадии производства того или иного товара.

Взаимодополняющие товары — товары, для которых существует обратное соотношение между ценой на один товар и спросом на другой, а именно снижение (повышение) цены на один товар ведет к увеличению (уменьшению) спроса на другой товар.

Взаимозаменяемые товары — товары, которые могут удовлетворять одну и ту же потребность, при этом снижение (повышение) цены на один товар ведет к уменьшению (увеличению) спроса на другой из взаимозаменяемых товаров.

Внешняя торговля — торговля государства с другими странами, включает ввоз и вывоз товаров.

Внешнеторговый дефицит — превышение ввоза товаров (импорта) над вывозом товаров (экспортом).

Внешний долг государства — государственная задолженность иностранным гражданам, предприятиям и другим странам.

Внешние эффекты — эффекты, возникающие, когда производство или потребление какого-то товара влияет на фирмы или потребителей, непосредственно не вовлеченных в акты купли-продажи данного товара.

Всемирная торговая организация (ВТО) — многостороннее соглашение между входящими в нее государствами (на 1996 г. — 123 страны), определяющее нормы и правила торговых отношений между государствами—участниками соглашения.

Выручка торговая — доход от продажи товаров на рынке. Исчисляется как произведение цены товара на количество единиц этого товара, произведенного на рынке в определенный отрезок времени.

Вывоз капитала — перемещение гражданами, предприятиями или государством средств в другие страны для приобретения там ценных бумаг или осуществления инвестиций.

Выручка — сумма денег, полученная от продажи товара или предоставление услуг за определенный период времени.

Гарантия — ручательство; обеспечение выполнения обязательств. Например, банковскую гарантию представляет покупатель, если в его платежеспособности сомневается продавец.

Гарантированная ссуда — кредит, представляемый под особый залог.

Гиперинфляция — вид инфляции, характеризующийся исключительно быстрым ростом уровня цен и денеж-

ной массы в обращении. В период гиперинфляции годовые темпы роста цен превышают 10 000%.

Горизонтальное слияние — объединение в одно предприятие или взятие под единый контроль двух или нескольких предприятий, осуществляющих одни и те же стадии производства или производящих одну и ту же продукцию.

Государственная собственность — форма собственности, при которой в качестве собственника выступает государство в лице его органов.

Государственное предпринимательство — деятельность государственных предприятий на коммерческой и некоммерческой основе по производству товаров и предоставлению услуг.

Государственные расходы — расходы государства на приобретение товаров и получение услуг.

Государственное регулирование рынка — вмешательство государства в функционирование рыночных механизмов, воздействие на экономику посредством административных (законодательные акты и основанные на них действия исполнительных органов власти), экономических (валютно-финансовые, денежно-кредитные, бюджетно-налоговые и др.) методов и рычагов.

Государственный сектор экономики — находящаяся в государственной собственности или полностью контролируемая государством часть экономики страны.

Граница производственных возможностей — показывает максимально возможный объем выпуска определенных товаров и услуг, которые могут быть произведены в условиях абсолютно полного использования доступных ресурсов и знаний при заданных объемах производства других товаров и услуг.

Двойной счет — повторное или более раз включение стоимости промежуточных товаров и услуг в стоимость валового национального продукта.

Девальвация — официальное снижение курса валюты.

Девизы — платежные средства в иностранной валюте, используемые в международных расчетах.

Декларация о доходах — показывает доходы и расходы физического лица за определенный период времени (как правило за год).

Демонополизация — устранение государственной или иной монополии, диктующей свои условия рынку.

Демпинг — продажа товаров по цене ниже их себестоимости (ниже издержек); демпинг осуществляется, как правило, на внешнем рынке.

Денежная масса — совокупность общепринятых средств платежа в экономике.

Денежная система — исторически сложившаяся система организации денежного обращения, закрепленная законодательством.

Деньги — активы, общественные средства платежа, служащие средством обращения, единицей счета и средством накопления.

Деньги бумажные — бумажные знаки, используемые в качестве средств денежного обращения.

Депозит — денежная сумма или иная ценность, отданная на хранение; чаще всего употребляется как вклады в банки денежных сумм или ценных бумаг.

Депорт — биржевая сделка на срок, заключаемая на фондовой бирже в расчете на понижение курса ценных бумаг.

Дефицит — несоответствие (превышение) спроса предложению.

Дефицит бюджета — превышения расходов государства над доходами.

Дефлятор ВНП — отношение номинального валового национального продукта к реальному.

Дефляция — падение среднего уровня цен в экономике, процесс, противоположный инфляции.

Диверсификация — одновременное развитие многих непосредственно не связанных между собою производств; диверсификация производства фирмы — развитие в составе фирмы или включение в нее нескольких, непос-

редственно не связанных между собою производств.

Дивиденд — доход, получаемый владельцем акции из прибыли акционерного общества по итогам его хозяйственной деятельности за определенный период времени, обычно за год.

Дилер — лицо или фирма, осуществляющее биржевое или торговое посредничество, действуют от своего имени и за собственный счет.

Дисконт — в бухгалтерии — операция учета векселей и иных долговых обязательств; в банковском обслуживании — процент, взимаемый банками.

Дисконтирование — метод приведения будущих доходов к текущему времени путем исчисления сегодняшнего, текущего аналога суммы дохода от капитальных активов, выплачиваемого через определенный срок при существующей норме процента.

Дифференциация продуктов — рассмотрение покупателями продукции конкурирующих продавцов как схожей, но все же не полностью взаимозаменяемой.

Договор — основной хозяйственный, коммерческий документ, определяющий права и обязанности сторон, условия осуществления сделки, сроки и т.д. Наиболее распространены договора купли-продажи, кредитные договора, договора страхования, договора подряда, договора на проведение маркетинговых работ и др.

Долгосрочный период — период времени, в течение которого предприятие может изменить объемы всех факторов производства, в том числе увеличить производственные мощности.

Домохозяйство — важнейший субъект экономических отношений: экономическая единица, производящая и потребляющая товары и услуги.

Доход — в самом общем виде представляет собой поток денежных и иных поступлений в единицу времени. Выделяют четыре основных пофакторных дохода: заработная плата, прибыль, процент, рента.

Европейская валютная единица (ЭКЮ) — условная валютная единица, рассчитываемая на базе «корзины» из национальных валют стран-членов ЕЭС и используемая ими при проведении расчетов, других финансово-кредитных и валютных операциях.

Европейская валютная система — валютная система ряда европейских стран, посредством которой они поддерживают курсы своих валют по отношению друг к другу.

Европейский Союз — международный институт особого рода, сочетающий в себе черты международной экономической организации и политической федерации 15 Европейских государств. В экономической среде призван содействовать их экономическому развитию, координации экономической политики, постепенному переходу к единому рынку стран-членов с единой валютой и полной свободой передвижения капиталов, товаров и рабочей силы.

Естественный уровень безработицы — уровень безработицы, равный сумме структурной и фрикционной безработицы; соответствует объективно достижимому уровню при полной занятости.

Задаток — денежная сумма или имущество, которое при заключении договора передается одной стороной другой в счет причитающейся по договору суммы. Используется в целях обеспечения надежности выполнения договорных обязательств.

Задолженность дебиторская — сумма долгов, причитающихся предприятию.

Задолженность кредиторская — денежные средства, временно привлеченные предприятием и подлежащие возврату.

Закон возрастания вмененных издержек — определяет, что производство каждой дополнительной единицы одного из альтернативных товаров требует все большего сокращения производства другого товара.

Закон Оукена — закон, устанавливающий обратную зависимость меж-

ду уровнем безработицы, отклоняющимся от естественного, и величиной ВНП. Так рост безработицы на 1% сверх естественного уровня ведет к падению уровня реального ВНП на 2—3%.

Закон Сэя — закон, выражающий причинно-следственную связь между спросом и предложением. Согласно ему, предложение само создает спрос.

Закон предложения — закон, устанавливающий прямую зависимость между ценой и величиной предложения товара в течение определенного периода времени.

Закон спроса — характеризует обратную зависимость между ценой товара и его покупаемым количеством: чем выше цены, тем меньшее количество товара будет куплено потребителем.

Закон стоимости — марксистский закон, согласно которому производство и обмен товаров осуществляется на основе их общественной стоимости.

Закон убывающей отдачи — определяет, что вовлечение в производство все возрастающего количества одного фактора производства при условии фиксированной величины других факторов будет давать уменьшающийся прирост готового продукта.

Закон убывающей предельной полезности — закон, определяющий, что по мере увеличения потребления товара потребителем, снижается предельная полезность каждой дополнительной единицы товара.

Залог — способ обеспечения обязательств, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества.

Заработная плата — доход в денежной или натуральной форме, получаемый наемным работником.

Застойная безработица — незанятые и неимеющие работу.

Золотой стандарт — система валютных отношений, при которой каждая страна выражала стоимость своей валюты в определенном количестве золота, а центральные банки или правительство обязаны покупать и продавать золото по фиксированной цене.

Зона «перегрева» экономики — соответствует участку кривой совокупного предложения, на котором даже незначительное приращение выпуска реального ВНП неизбежно сопряжено с генерированием крайне высокого уровня инфляции.

Издержки производства — сумма затрат фирмы на производство товаров и услуг, проданных в течение определенного периода времени. Различают постоянные, переменные и валовые издержки. Последние равны сумме постоянных и переменных. Также используются категории средних и предельных издержек, бухгалтерских и экономических издержек.

Излишек потребителя — величина, определяемая как разница между максимальной суммой, которую потребители согласны заплатить за определенное количество нужного им продукта и суммой, которую они фактически платят.

Излишек производителя — эффект превышения цены над величиной предельных издержек производства.

Изокванта — графическое изображение производственной функции с помощью линий, на которой могут быть показаны различные сочетания затрат факторов производства (ресурсов, используемых для выпуска заданного объема продукции).

Импорт — приобретение товара у иностранного контрагента и ввоз его в страну.

Инвестирование — процесс производства и накопления средств производства, которые используются для создания товаров и услуг и доставки их потребителю.

Инвестиции — затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов; увеличение запасов капитала в экономике.

Инвестиционный налоговый кредит — мера, позволяющая фирмам вычитать из налогооблагаемой суммы ве-

личину своих инвестиционных расходов и сокращать тем самым свои издержки.

Индекс стоимости жизни — показатель, отражающий изменение индексов цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, входящих в потребление среднего жителя страны.

Индекс цен — индекс, показывающий динамику изменения цен определенного набора товаров и услуг (рыночной корзины).

Индекс цен агрегатный — показывает изменение цен за какой-либо период.

Индекс цен цепной — показывает изменение цен между двумя периодами времени.

Индексация — автоматическое изменение размеров выплат с учетом темпов инфляции.

Инновация — развитие методов применения существующих знаний; нововведение; внедрение новых форм организации труда, управления и технологии производства.

Индукция — метод научного исследования, посредством которого на основе частностей, отдельных факторов выводятся общие положения, принципы.

Инжиниринг — оказание инженерно-строительных и проектных услуг.

Инкассо — получение банком платежей в пользу предприятия или лица, передавшего ему документы, против которых должен быть произведен платеж.

Интенсивный тип экономического роста — экономический рост, при котором прирост производства осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства, технологий.

Инфляционный налог — потери, которые несут держатели денежных средств в результате инфляции.

Инфляционный разрыв — величина превышения спроса на инвестиции над инвестиционным предложением в национальной экономике.

Инфляция — дисбаланс спроса и предложения, проявляющийся в росте цен; рост общего уровня цен в экономике и переполнение каналов денежного обращения.

Инфляция предложения — инфляция, вызываемая ростом издержек производства.

Инфляция спроса — инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса.

Ипотека — передача в залог земли или другого недвижимого имущества с целью получения кредита, называемого ипотечным кредитом.

Капитал — средства производства и различные ресурсы, используемые для производства товаров и услуг; все, что способно приносить доход.

Картель — одна из форм монополии, представляющая собой соглашение между предприятиями о цене, объеме производства и разделе рынка сбыта товара.

Качество жизни населения — совокупность характеристик, отражающих материальное, социальное, физическое и культурное благополучие населения.

Квота — доля в производстве или сбыте продукции, устанавливаемая в рамках закона или различными соглашениями.

Кейнсианство — экономическая теория Д.М.Кейнса, признающая и обосновывающая необходимость и значимость государственного регулирования экономики, широкого использования государством фискальной и кредитно-денежной политики.

Кейнсианская модель — модель, разработанная Д.М.Кейнсом, в которой цены и зарплаты в краткосрочном периоде зафиксированы, кривая совокупного предложения является горизонтальной и реальный ВНП полностью определяется уровнем совокупного спроса.

Классическая модель — модель рынка, при которой цены и зарплата являются подвижными и гибкими, обеспечивается полное использование ресурсов и полная занятость. Кривая совокупного предложения является вертикальной.

Клиринг — зачет взаимных требований и обязательств в торговых расчетах.

Командная система экономики — система организации экономики, в которой главенствующую роль играет государство, решающее все вопросы производства и распределения товаров. В качестве главного регулирующего и координирующего механизма выступает план.

Комиссионер — лицо, продающее и покупающее товар от своего имени, но за счет и по поручению другого лица (комитента) за оговоренное вознаграждение.

Коммерческая тайна — не подлежащие разглашению сведения, известные только участникам сделки, или работникам предприятия.

Компания — предприятие, чей капитал представляет объединенную собственность нескольких самостоятельных предприятий.

Компаундинг — расширение; метод, применяемый для приведения сегодняшних доходов к заданному моменту в будущем.

Конвертируемость — возможность свободного обмена валюты на любую другую валюту без всяких ограничений.

Конгломерат — концерн особого типа, объединяющий технологически не связанные между собой предприятия различных отраслей.

Конкуренция — противоборство, соперничество между производителями товаров и услуг за право получения максимальной прибыли; существование на рынке множества производителей и покупателей и возможность свободного их выхода с рынка и выхода на него.

Конкуренция совершенная (свободная) — положение, когда на рынке находятся как многие продавцы, так и многие покупатели однородной продукции и никто не может диктовать цены рынку.

Контрольный пакет акций — количество акций, дающее право управления акционерным обществом.

Концерн — многоотраслевое акционерное общество; форма объединения предприятий различных отраслей промышленности, торговли, транспорта, сферы услуг и финансовых учреждений, находящихся под единым финансовым контролем.

Косвенные налоги — налоги на определенные товары и услуги, взимаемые через надбавку к цене товара.

Корпорация — наиболее распространенная форма акционерного предприятия, обязательно имеющая статус юридического лица; владельцы корпорации отвечают по ее обязательствам только вложенными в капитал корпорации средствами.

Котировка — регистрация цен и курсов ценных бумаг на товарных и фондовых биржах.

Коэффициент Джини — показывает степень неравномерности распределения доходов населения.

Краткосрочный период — период времени, в течение которого фирма не может ввести в строй новые производственные мощности, но может повысить степень их использования.

Кредит — сделка между экономическими партнерами, принимающая форму ссуды, когда один партнер предоставляет другому деньги или имущество на условиях срочности, возвратности и, как правило, платности.

Кредитная линия — согласие банка на предоставление фирме ссуды в будущем в размерах, не превосходящих заранее оговоренной суммы. Открывается аккуратным, надежным клиентам, хорошо известным банку.

Кривая безразличия — графическое изображение альтернатив потребительского выбора товаров или услуг в пределах фиксированного собственного бюджета или дохода.

Кривая Лоренца — кривая, показывающая распределение доходов по группам населения, измеряет степень неравенства при персональном распределении национального дохода.

Кривая предложения — графически показывает количество предлагаемо-

го товара при каждом определенном уровне цен на него.

Кривая производственных возможностей — линия, каждая точка на которой представляет максимальный объем производства двух продуктов при полном использовании экономических ресурсов.

Кривая спроса — графически показывает величину спроса на товар для каждого уровня его цены.

Кривая Филлипса — кривая, показывающая связь между уровнем безработицы, заработной платы и инфляции.

Курс акции — продажная цена акции.

Лизинг — предоставление в аренду на длительный срок основных фондов. Лизинговые компании закупают оборудование, чтобы сдать его в аренду.

Ликвидность — способность материальных средств, других ресурсов быстро обращаться в деньги; способность предприятия вовремя оплачивать свои обязательства, превращать статьи актива баланса в деньги.

Лицензия — выдаваемое государственными или местными органами власти разрешение на ведение определенной экономической деятельности.

Личный располагаемый доход — доход, поступающий в личное распоряжение граждан.

Локальные (частные) рынки — рыночные сегменты национальной экономики, выделяемые либо по товарному признаку (металл, пшеница), либо по функциональному (потребительский, финансовый, рынок рабочей силы).

Маклер — посредник. **Биржевой маклер** — посредник при заключении сделок на фондовых, товарных и валютных биржах, совершающий их за счет клиентов и получающий оплату в виде комиссионных.

Макроэкономика — экономика как целое или ее важнейшие составляющие; раздел экономической теории, изучающий экономику в целом или ее крупнейшие составляющие.

Макроэкономическая политика — экономическая политика государства, имеющая целью влияние на экономику в целом.

Маркетинг — система организации деятельности предприятия, основанная на всестороннем изучении рынка, соответствующего потребностям рынка производства товаров, их продвижению на рынок сбыта; раздел экономической теории, исследующий проблемы реализации товаров в широком смысле.

Маржа — банковская прибыль, определяемая как разница между суммой взимаемых и выплачиваемых банком процентов; термин, используемый также в биржевой и торговой практике для обозначения разницы между ценами и курсами при заключении различных сделок.

Материальные потребности — желание потребителей приобрести и использовать материальные блага, удовлетворяющие их нужды.

Международная организация труда (МОТ) — специализированное учреждение ООН, деятельность которого направлена на решение социально-экономических проблем труда.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — международная финансовая организация, предоставляющая долгосрочные займы с целью стимулирования экономического развития стран-членов МБРР.

Международный валютный фонд (МВФ) — международная экономическая организация, основанная в 1945 г. Главный орган регулирования международных валютно-финансовых отношений, призвана содействовать развитию международной торговли и валютному сотрудничеству.

Менеджмент — система организации и управления предприятием; раздел экономической науки, изучающий теорию и практику организации и управления производством и реализацией продукции.

Менеджер — наемный работник, организующий реализацию задач, поставленных предпринимателем; управ-

ляющий; работник, осуществляющий функции управления предприятием.

Методология — учение о принципах построения, формах и способах научного познания.

Микроэкономика — раздел экономической теории, изучающий отдельные экономические единицы, какой-либо экономический объект или явление.

Минимальная заработная плата — установленная законом низшая величина заработной платы на предприятиях любой формы собственности.

Монетарная политика — экономическая политика, опирающаяся на способность денежно-кредитной системы существенным образом влиять на функционирование и развитие экономики.

Монетаризм — экономическая теория, основанная на определяющей роли находящейся в обращении денежной массы в осуществлении политики стабилизации экономики, ее функционировании и развитии.

Монополистическая конкуренция — модель рынка, при которой большое число фирм производят близкую, похожую, но не полностью взаимозаменяемую продукцию.

Монополия — предприятие или группа предприятий, занимающая доминирующее положение на рынке, что позволяет ему контролировать и определять цены; форма рынка, контролируемого одним или несколькими предприятиями.

Монопольная цена — вид цены, устанавливаемый монополией. В зависимости от целей монополия может устанавливать монопольно высокие и монопольно низкие цены.

Монопсония — единственный покупатель какого-либо конкретного вида товара и услуги на рынке.

Мультипликатор — множитель; категория, используемая в экономической теории для характеристики и определения различных взаимосвязей, где имеет место мультипликационный эффект. Например, в кейнсианстве под мультипликатором понимается коэффициент, характеризующий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций.

Наем — предоставление одной стороной (наймодателем) другой стороне (нанимателю) имущества во временное и платное пользование.

Наличные деньги — денежные средства, используемые в наличном обращении.

Налог — обязательный платеж, сбор, взимаемый государством или местным органом власти с граждан (физических лиц) или предприятий (юридических лиц) на основе специального законодательства.

Налог на добавленную стоимость (НДС) — налог, представляющий собой изъятие в бюджет части прироста стоимости, созданной в процессе производства работ. Налогооблагаемая величина устанавливается как разница между ценами продаваемыми и купленными предприятием товаров.

Нарицательная стоимость — цена, обозначенная на ценной бумаге, например, на акции.

Натуральная монополия — единственный производитель в отрасли, причем не существуют отрасли, производящей товары, способные замещать товары, производимые натуральным монополистом.

Натуральное хозяйство — вид хозяйства, в котором все продукты производятся лишь для удовлетворения собственных потребностей и не предназначены для продажи.

Научно-технический прогресс (НТП) — непрерывное совершенствование всех сторон производства и сферы услуг на базе внедрения достижений науки и техники.

Научно-техническая революция (НТР) — кардинальное преобразование производства и сферы услуг на основе использования принципиально новых достижений науки и техники, переход к качественно новому этапу развития экономики.

Национальный доход — вновь созданная стоимость; общая сумма дохода, полученная населением страны

в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли.

Национализация — переход имущества из частной собственности в собственность государства.

Непроизводственная сфера — отрасли экономики, не относящиеся к сфере материального производства.

Несовершенная конкуренция — ситуация на рынке, при которой покупатели или продавцы способны самостоятельно влиять на уровень цен. Видами несовершенной конкуренции являются: чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, монопсония.

Нетарифные барьеры — административные меры, направленные против ввоза иностранных товаров.

Неэластичное предложение — состояние рынка, при котором процентное изменение цены больше процентного изменения предложения.

Низшее благо — товар, спрос на который падает с ростом доходов потребителей.

Номинальная заработная плата — сумма денежных средств, которую получают наемные работники. В отличие от реальной заработной платы, номинальная не учитывает динамику цен.

Нормальные блага — товары, спрос на которые растет по мере роста доходов.

Ноу-хау — научно-технические и экономические знания, производственный и хозяйственный опыт, специальные навыки, необходимые для организации производства и реализации товаров. В современных условиях НОУ-ХАУ является одним из важных объектов коммерческих сделок.

Облигация — ценная бумага, удостоверяющая внесение ее владельцем денежных средств и подтверждающая обязательство возместить ему номинальную стоимость облигации в определенный срок с уплатой фиксированного процента, если иное не предусмотрено условиями выпуска облигации.

Общее экономическое равновесие — состояние экономики, при котором спрос и предложение на отдельных товарных и функциональных рынках взаимно уравновешивают друг друга.

Общественные товары — товары и услуги, которые потребляются коллективно. Они не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы не удовлетворить потребности других в данном благе (национальная оборона, охрана общественного порядка и т.п.).

Ограниченность экономических ресурсов — фундаментальное условие экономического развития, определяющее ограниченность ресурсов для удовлетворения безграничных материальных потребностей людей.

Олигополия — рынок, на котором господствуют несколько крупных фирм, производящих стандартизированные или дифференцированные товары.

ОПЕК — организация стран-экспортеров нефти, созданная государствами-производителями нефти в целях проведения единой политики в области добычи и экспорта нефти, установления цен на нее.

Операции на открытом рынке — покупка или продажа центральным банкам государственных ценных бумаг на открытом рынке с целью вливания крупных резервов в кредитную систему государства или изъятия их оттуда; важнейший инструмент регулирования денежной массы в обращении.

Оптовая торговля — вид торговли, обеспечивающий связь между производством и розничной торговлей; торговля партиями товаров.

Опцион — приобретение права на совершение будущей сделки; например, право приобрести или продать ценные бумаги по определенной цене в определенный будущий момент времени или в течение определенного будущего срока.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — международная организация, осуществляющая координацию экономической политики входящих в нее стран, содействует развитию экономических отношений между ними.

Открытая экономическая система — экономическая система, связанная с зарубежными странами механизмами экспорта, импорта и финансовых операций.

Относительная цена — цена одного товара относительно цены другого товара, определяется как отношение цены первого товара к цене второго.

Пай — взнос, уплачиваемый организациями или физическими лицами при вступлении в товарищество, кооператив или иное паевое предприятие.

Партнерство (товарищество) — предприятие, организованное двумя или более лицами, являющихся совладельцами этого предприятия и несущих совместную ответственность по обязательствам партнерства принадлежащим им имуществом. В России участниками полного товарищества могут быть предприниматели и (или) коммерческие организации.

Пассив — одна из сторон бухгалтерского баланса; задолженность предприятия другим предприятиям или физическим лицам.

Пассивные операции банка — операции по привлечению вкладов, кредитов от других банков, эмиссия собственных ценных бумаг.

Паритет покупательной способности — уровень обменного курса валют по их покупательной способности.

Патент — документ, удостоверяющий права изобретателя и предоставляющий ему или лицу, купившему патент, право исключительного использования изобретения; документ, дающий право на занятие определенной деятельностью.

Перекрестная ценовая эластичность — процентное изменение величины спроса на товар при увеличении на один процент цены другого, обычно сходного по своим потребительским качествам, товара.

Переменные издержки — издержки, зависящие от количества производимой продукции, складываются из затрат на сырье, материалы, заработную плату и т.п.

Плавающий курс валюты — свободно повышающийся и понижающийся курс валюты, устанавливающийся в зависимости от спроса и предложения.

Платежный баланс — баланс международных расчетов, отражающий суммарное соотношение всех платежей страны за границу и поступлений в страну из-за рубежа за определенный период времени.

Подоходный налог — вид налога, в основе установления которого лежит обложение всех доходов граждан или юридических лиц.

Показатели экономические — относительные и абсолютные величины, используемые для характеристики тех или иных явлений или процессов экономической жизни.

Полезность — способность блага удовлетворять ту или иную потребность человека.

Политика учетной ставки — инструмент регулирования денежной массы в обращении, состоящий в регулировании процента по займам коммерческих банков у центрального банка.

Политика стабилизации — действие государства по регулированию экономики с целью удержания ВНП на уровне, близком к потенциальному при низких стабильных темпах инфляции.

Посредник — физическое или юридическое лицо, связывающее стороны, желающие заключить сделку, и получающее за это вознаграждение.

Постоянные издержки — издержки, не зависящие от объема производства.

Потенциальный уровень объема производства — объем производства, который экономика может произвести при полном использовании ресурсов.

Потребительская корзина — набор предметов потребления, обеспечивающий минимальный или рациональный уровень потребления.

Пошлина — один из видов налогов, который взимается за поступающие (ввозимые, вывозимые) через границу товары.

Предельная доходность ресурса — доходность, изменяющаяся вследствие продажи продукции, произведенной с помощью использования дополнительной единицы данного ресурса.

Предельная норма замещения — норма, в соответствии с которой один ресурс или товар может быть замещен другим, альтернативным, без выигрыша или потери для потребителя этого ресурса или товара.

Предельная полезность — способность удовлетворять наименее интенсивную потребность; дополнительная полезность, которую получает потребитель от дополнительной единицы товара или услуги.

Предельная склонность к потреблению — прирост объемов личного потребления хозяйственных агентов, приходящийся на каждый рубль их дополнительных личных доходов.

Предельная склонность к сбережению — прирост сбережений хозяйственных агентов, приходящийся на каждый рубль их дополнительных личных доходов.

Предельная эффективность капитала — отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества и ценой производства этой единицы.

Предельный доход — величина, на которую изменяется валовой, совокупный доход вследствие продажи дополнительной единицы товара.

Предельный продукт — добавочный продукт или выпуск продукции, созданной добавочной единицей какого-либо фактора производства при условии, что другие факторы производства остаются постоянными.

Предельные издержки — дополнительные издержки (величина прироста совокупных издержек), возникающие при производстве дополнительной единицы выпуска продукции.

Предприниматель — лицо, самостоятельно занимающееся хозяйственной деятельностью в целях получения прибыли.

Предпринимательская деятельность — самостоятельная инициативная деятельность граждан и (или) их объединений, направленная на получение прибыли.

Прибыль — экономическая величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими издержками, разница между доходами и расходами.

Приватизация — передача государственной или муниципальной собственности в частную собственность непосредственным участникам производства товаров или другим экономическим агентам негосударственного сектора за плату или безвозмездно.

Принцип «невидимой руки» — классический принцип экономического поведения участников рыночного процесса по обмену результатами своего труда на взаимовыгодных, эквивалентных началах. Участники этого процесса, преследуя личные экономические интересы, при этом более действенным образом служат интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремятся служить им.

Прогрессивный налог — налог, построенный по принципу: чем выше доход, тем выше ставка налога.

Производительность труда — показатель продуктивности, эффективности труда, характеризует количество продукции, произведенной в единицу времени, или затраты времени на производство единицы продукции.

Производственная функция — характеризует максимум выпуска продукции, который может быть произведен при данном объеме факторов производства.

Протекционизм — политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции. Осуществляется прежде всего путем прямого или косвенного ограничения ввоза иностранных товаров.

Равновесная цена — цена товара при равенстве спроса и предложения.

Разделение труда — специализация, дифференциация трудовой деятельности, приводящая к появле-

нию и существованию ее различных видов.

Рантье — лицо, живущее за счет доходов от ценных бумаг и процентов.

Распределение прибыли акционерного общества — порядок деления чистой прибыли между акционерами в качестве дивидендов и направления ее части на развитие производства и в резервы.

Расчетный счет — счет предприятия в банке, используемый для ведения текущих операций и хранения временно свободных денежных средств.

Расходы на личное потребление — расходы граждан на потребительские товары и услуги.

Реальная заработная плата — количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; покупательная способность денежной заработной платы.

Реальный ВНП — величина валового национального продукта в денежном выражении, скорректированная на уровень инфляции.

Реальные доходы — номинальный доход, скорректированный на уровень инфляции.

Ревальвация — повышение курса национальной денежной единицы по отношению к курсам валют других стран.

Резиденты — граждане, имеющие постоянное место жительства в стране или временно находящиеся за ее пределами; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством данной страны с местонахождением на ее территории, а также находящиеся за границей представительства и филиалы резидентов. Термин используется в законодательстве о валютных операциях.

Реновация — процесс замещения морально и физически износившихся производственных фондов новыми.

Рента — регулярный доход с капитала или земельного участка, получаемый их владельцами без предпринимательской деятельности.

Рефинансирование государственного долга — при наступлении срока погашения государственных облигаций правительство продает новые облигации и использует выручку от продажи для выплаты долга держателям погашающихся облигаций.

Реэкспорт — вывоз товара из страны-производителя не для собственного потребления, а для продажи в третьи страны; вывоз товара, ранее ввезенного в страну.

Рынок — форма организации экономических взаимосвязей между экономическими агентами по поводу обмена разнообразными благами путем их купли-продажи.

Рынок потребительских товаров — сфера купли-продажи потребительских товаров индивидуального назначения.

Рынок ссудного капитала — общее название финансовых рынков, на которых осуществляются финансовые операции по предоставлению и получению ссуд и займов.

Рынки факторов производства — рынки труда, земли и капитальных товаров.

Рыночная экономика — система организации экономики, в которой хозяйственные решения принимаются децентрализованно, где производство и распределение продуктов определяется не планом, а самими производителями и потребителями. Основана на свободном предпринимательстве, конкуренции и частной собственности.

Сальдо — разность между поступлениями и расходами, рассчитываемая за определенный период времени.

Санация — система мероприятий, направленная на предотвращение банкротства предприятия.

Сбережения населения — денежные средства, остающиеся после уплаты всех налогов и расходов на личное потребление; отложенное потребление.

Свободно конвертируемая валюта — валюта, которая свободно, без ограничений обменивается на любую другую валюту.

Сговор — негласное или открытое соглашение между фирмами, ведущее к снижению или ликвидации конкуренции и установлению монополии на рынке. Предметом такого соглашения могут быть цены, объемы производства продукции или раздел рынков сбыта.

Себестоимость — суммарные затраты на производство и реализацию продукции.

Система национальных счетов — всеобъемлющая система учета процесса производства, распределения и перераспределения валового национального продукта и национального дохода страны, основанная на системе взаимосвязанных макроэкономических показателей, отражающих все основные экономические процессы и фазы воспроизводства. Разработана и совершенствуется под патронажем ООН.

Смешанная экономическая система — экономическая система с элементами рынка, команды и традиций. В такой системе и государство и рынок играют важную роль в решении основных экономических вопросов. Все современные развитые страны мира живут в условиях смешанной экономики.

Собственность — категория, используемая для обозначения системы экономических и правовых отношений, характеризующих организационные или социальные формы владения, пользования и распоряжения имуществом; имущество или финансовые средства, принадлежащие физическому или юридическому лицу.

Совершенная конкуренция — рынок, характеризующийся большим количеством продавцов и покупателей продукции, каждый из которых не может влиять на цену продукта, отсутствуют организационные, экономические и административные барьеры для входа на рынок.

Совместное предприятие (СП) — предприятие, созданное на основе вложения капитала нескольких вкладчиков, один или более из которых являются представителем другого государства.

Совокупное предложение — агрегированная величина предложения в денежном выражении всех составляющих производимого национального продукта; общая стоимость произведенных в обществе товаров и услуг.

Совокупный спрос — агрегированная величина спроса в денежном выражении, предъявляемая хозяйственными агентами на все элементы производимого национального продукта; общая стоимость товаров и услуг, на которые может быть предъявлен спрос.

Современная стоимость — стоимостью платежа, полученного в определенный момент в будущем, является сумма, которая должна быть инвестирована для этого сегодня.

Соглашение (генеральное) — правовой акт, содержащий обязательство по установлению условий труда, занятости и социальных гарантий для работников определенной профессии, страны или на определенной территории.

Состояние общего экономического равновесия по Л.Вальрасу — состояние экономики, при котором спрос и предложение по каждой группе товаров и услуг взаимно уравновешивают друг друга; имеет место эквивалентность обмена между хозяйственными агентами и относительные цены на товары и услуги равняются отношению предельной полезности между данными товарами и услугами и выбираемым товаром эквивалентом.

Социальная политика — государственная политика, направленная на изменение уровня и качества жизни населения.

Специальные права заимствования (СДР) — международные платежные и резервные средства, выпускаемые Международным валютным фондом и используемые лишь для межправительственных расчетов через центральные банки.

Спрос — представленная на рынке потребность в товарах и услугах, обес-

печенная покупательной способностью.

Сравнительное преимущество — способность производить товары и услуги по сравнительно меньшей альтернативной стоимости; является главным фактором, определяющим структуру внешней торговли страны.

Средние переменные издержки — величина переменных издержек в расчете на единицу продукции, определяется как отношение переменных издержек к объему выпускаемой продукции.

Средние постоянные издержки — величина постоянных издержек в расчете на единицу продукции, рассчитывается как отношение суммы постоянных издержек к объему выпускаемой продукции.

Средние совокупные (валовые) издержки — величина совокупных издержек в расчете на единицу продукции, рассчитываются как отношение совокупных издержек к объему выпуска продукции и равны сумме средних постоянных и средних переменных издержек.

Ставка налога — величина налога на единицу обложения.

Стагнация — состояние экономики, характеризующееся застоем всей экономической деятельности.

Стагфляция — инфляция, сопровождающаяся застоем или падением производства.

Стихийный рыночный порядок — способ координации, при котором участники рыночного процесса приспосабливают свое экономическое поведение в соответствии с рыночной информацией о ценах, издержках производства, технологий, качестве товара и потребностях.

Страхование — совокупность экономических отношений по поводу формирования за счет денежных взносов страхователя целевого страхового фонда и использования его для возмещения ущерба и выплаты страховых сумм.

Страховой полис — документ, выдаваемый страховщикам, подтверждающий договор страхования и содержащий его условия.

Страховой риск — вероятность наступления ущерба.

Страховой случай — событие, при наступлении которого страховщик обязан выплатить страховое возмещение или страховую сумму.

Структурный кризис — кризис, охватывающий одну или несколько сфер или отраслей экономики, при этом другие отрасли могут успешно развиваться.

Субвенция — форма финансовой помощи, пособия отдельным отраслям хозяйства, регионам, предприятиям или их владельцам.

Счет — документ, выписываемый продавцом покупателю; в бухгалтерии: учетная позиция для учета движения принадлежащих предприятию средств и источников их образования.

Счет текущих операций — раздел платежного баланса страны, в котором фиксируются объемы ее экспорта и импорта товаров и услуг, доходы от инвестиций и объем трансфертных платежей.

Таможенная пошлина — налог на товары, пропускаемые через границу. Различают ввозные и вывозные таможенные пошлины.

Таможенный тариф — систематизированный по группам товаров перечень таможенных пошлин.

Тариф — форма построения цен на товары и услуги; вид оплаты за товары и услуги.

Тендер — предложение на проведение торгов на поставку товаро строительство объектов, выполнени других работ. Условия торгов направляются подавшим заявки. Получившие форму тендера предприятия заполняют ее, указывая свои цены и другие условия и вместе с необходимыми документами направляют устроителям торгов. В результате сопоставления поступивших документов устроителями торгов выбирается лучший вариант и с его заявителем заключается соответствующий договор

на выполнение работ или осуществление сделки.

Товар — объект купли-продажи.

Товарные излишки — избыточное предложение товаров на рынке, когда предложение товаров по данным ценам превышает спрос на них и вызывает падение этих цен.

Товарищество — коммерческая организация с разделенным на доли (вклады) участников товарищества складочным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов участников, а также произведенное и приобретенное в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Различают полное товарищество и товарищество на вере. Товарищи несут полную субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Вкладчики товарищества на вере несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм внесенных ими вкладов.

Торговый дом — форма объединения предприятий для осуществления операций на внутреннем и внешнем рынке.

Торговый баланс — часть платежного баланса, отражающая суммарные итоги по товарному экспорту и товарному импорту страны за определенный период.

Традиционная экономическая система — экономическая система, в которой все основные экономические проблемы решаются на основе традиций и обычаев.

Трансакционные издержки — предельные затраты, необходимые для проведения фирмой всех видов работ и услуг по налаживанию связей при заключении контрактов, производству и реализации товаров и организации работы самой фирмы.

Транснациональная корпорация (ТНК) — международные концерны; действующие на международном рынке крупнейшие компании, занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

Трансферт — платежи, взамен которых не происходит непосредственного получения товаров; вид экономических операций между агентами или социальных выплат от одного агента другому без какого-либо возмещения.

Траст — доверительное управление; договор о передаче собственником своих прав на управление каким-либо имуществом другому лицу.

Трест — объединение предприятий, в котором входящие в него предприятия теряют свою самостоятельность.

Труд — совокупность всех физических и умственных способностей людей, которые они применяют в производстве; процесс целесообразной деятельности человека.

Трудовая теория стоимости — теория, согласно которой стоимость товаров определяется воплощенным в них общественно необходимым трудом. Эта теория является важнейшей составляющей марксистской политической экономии.

Трудоемкость — затраты труда на единицу продукции или услуги.

Управление — воздействие на объект или процесс с целью поддержания его в определенном состоянии или изменения этого состояния. **Управление предприятием** — система целенаправленного воздействия на все стороны его деятельности в целях повышения эффективности его работы и получения максимальной прибыли.

Уровень жизни — совокупность показателей, характеризующих обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами и степень удовлетворения людей этими благами.

Уровень занятости — процент численности рабочей силы, имеющей работу на данный момент.

Уровень цен — средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике.

Услуга — деятельность, результатом которой удовлетворяют какие-либо потребности людей.

Уставной фонд — сумма средств, составляющих имущество предприятия при его создании.

Учетная ставка процента — ставка процента, по которому центральный банк предоставляет ресурсы коммерческим банкам.

Учредительская прибыль — прибыль, получаемая учредителями акционерного общества в виде разности между суммой, полученной от реализации акций и действительным капиталом, вложенным в предприятие.

Факторинг — один из видов финансовых услуг, при которых банк или фирма покупают у своего клиента права на получение денег от его должника.

Факторы производства — экономические ресурсы: труд, капитал, земля и предпринимательская способность, используемые для производства товаров и услуг.

Фиаско рынка — ситуации, при которых рыночная организация экономики не способна обеспечить выбор наиболее эффективных вариантов решения экономических проблем.

Физический (вещественный) капитал — средства производства (машины, оборудование, здания и т.д.), участвующие в производстве товаров и услуг.

Физическое лицо — человек, как правоспособное лицо, самостоятельно выступающее как субъект хозяйственной деятельности

Финансы — система экономических отношений по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов); термин используется также для обозначения денежных средств предприятия.

Фирма — основной экономический агент рыночной экономики; юридически самостоятельная организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность. Фирма может включать одно или несколько предприятий.

Фискальная политика — политика в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов с целью воздействия на экономику.

Фискальная политика дискреционная — сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост.

Форс-мажор — непредсказуемое событие; событие, не зависящее от действий сторон, участвующих в сделке, но ведущее к нарушению договорных обязательств, например, стихийное бедствие, военные действия и т.п.

Фрикционная безработица — безработица, связанная с естественными процессами на рынке труда, например, с незанятостью работника во время перехода с одного места работы на другое.

Фритредерство — направление в экономической теории и хозяйственной политике, основанное на принципе свободы торговли и невмешательстве государства в частную предпринимательскую деятельность.

Фондовая биржа — организованный вторичный рынок ценных бумаг.

Функция потребления — функция, показывающая отношение потребительских расходов к доходам в их движении.

Функция предложения — функция, показывающая зависимость между количеством предлагаемого товара и его ценой при прочих равных условиях.

Функция сбережения — функция, показывающая отношение сбережений к доходам в их движении.

Функция спроса — функция, показывающая взаимосвязь между спросом на товар и ценой этого товара при прочих равных условиях.

Фьючерсные рынки — организованные рынки (прежде всего биржи), создаваемые для осуществления фьючерсных сделок.

Фьючерсные сделки — операции с биржевым товаром, подлежащие исполнению в определенные сроки в будущем. Например, сделки на товар-

ной бирже, при которых продавец и покупатель договариваются о цене товара, который будет доставлен в определенное время в будущем по оговоренной в момент сделки цене.

Хеджеры — лица, использующие фьючерсные рынки с целью снижения риска, с которым они могут столкнуться вследствие возможного неблагоприятного изменения цены.

Хеджирование — операции страхования от неблагоприятного изменения цен по сделкам, предусматривающим поставки товаров в будущем. Хеджирование совершается путем встречных покупок (продаж) фьючерсных контрактов.

Холдинг — компания, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других предприятий, которые становятся по отношению к холдингу дочерними предприятиями.

Цена — количество денег, выплачиваемое за единицу товара; выраженная в деньгах стоимость единицы товара.

Цена безубыточности — при этой цене фирма находится в ситуации равенства издержек и доходов. Равняется минимальным средним совокупным издержкам.

Цена рыночная — цена на товары и услуги, формируемая в условиях конкурентного рынка в соответствии со спросом и предложением.

Ценные бумаги — документы, удостоверяющие имущественные права или отношения займа между лицом, выпустившим документ, и владельцем документа.

Ценовая дискриминация — продажа товара разным покупателям по разным ценам, когда разница в ценах не оправдана разными издержками производства этого продукта. Обычно встречается в условиях несовершенной конкуренции.

Ценовая эластичность — понятие, характеризующее интенсивность реакции спроса и предложения на изменение цены.

Центральный банк — банк, осуществляющий руководство всей денежно-кредитной системой страны, обладающий монопольным правом эмиссии денег; хранит временно свободные средства и обязательные резервы коммерческих банков.

Цикл экономический — повторяющиеся в экономике спады и подъемы в развитии производства и уровне деловой активности.

Частичное равновесие — равновесие между спросом и предложением на отдельном рынке.

Частная собственность — собственность граждан или юридических лиц, созданных гражданами, с выделением доли, принадлежащей гражданам, означающая их исключительные права владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

Человеческий капитал — капитал, представленный воплощенной в индивидууме потенциальной способностью приносить доход, основанной на врожденных интеллектуальных способностях и таланте, а также знаний и навыков, полученных в ходе обучения, образования и практической деятельности.

Чек — письменное распоряжение владельца счета банку выдать другому лицу или перевести на счет другого лица определенную сумму денег.

Чистая монополия — рыночная ситуация (модель рынка), когда на товарном рынке имеется один продавец незаменимого товара.

Чистые инвестиции — инвестиции, определяемые как разница между валовыми (общими) инвестициями и суммами, затраченными на замену износившихся средств производства.

Чистые заграничные активы — разница между суммой заграничных активов, владельцами которых являются естественные резиденты, и величиной активов, находящихся на территории страны, но принадлежащих иностранцам.

Чистые налоги — разница между суммой всех налогов, выплачиваемых частным сектором государству, и трансфертных платежей, получаемых от государства частным сектором.

Чистый национальный продукт (ЧНП) — показатель, рассчитываемый как разница между валовым национальным продуктом и амортизационными отчислениями.

Чистый экспорт — стоимость отечественных товаров, продаваемых за границу (экспорт), за вычетом импорта.

Штраф — денежное взыскание, накладываемое на одну из сторон сделки за нарушение ею договорных обязательств; принудительная уплата в бюджет денежных средств гражданами или предприятиями. Величина и порядок уплаты таких штрафов установлены законом.

Экономическая прибыль — разница между полной выручкой предприятия и суммой внутренних и внешних издержек.

Экономическая реформа — сознательно проводимые преобразования, направленные на изменение существующих экономических отношений.

Экономическая теория — наука об эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей людей, помимо рационалистического включает также социально-экономический аспект, т.е. исследует и отношения между людьми в процессе их деятельности по эффективному использованию ресурсов.

Экономическая эффективность (Парето-эффективность) — состояние экономики, при котором нельзя изменить распределение ресурсов так, чтобы повышение удовлетворения потребностей одного субъекта не приводило к снижению удовлетворения потребностей другого.

Экономические ресурсы — все применяемые в хозяйственной деятельности природные, людские и произведенные человеком ресурсы.

Экономический рост — изменение результатов функционирования экономики. Различают экстенсивный и интенсивный экономический рост.

Экспорт — вывоз товаров и услуг за границу.

Экстенсивный тип экономического роста — экономический рост, при котором увеличение объема производства материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества факторов производства.

Эластичность предложения — реакция предложения на изменение цены. Определяется как прирост объема предложения товара в результате роста его цены на 1%, при условии неизменности всех остальных факторов, влияющих на уровень предложения.

Эластичность спроса — реакция спроса на изменение цены. Определяется как прирост объема спроса, возникающий в результате сокращения цены на 1%, при условии неизменности всех остальных факторов, влияющих на уровень спроса.

Эмбарго — полный запрет торговых отношений с каким-либо государством, или запрещение ввоза (вывоза) определенных товаров в конкретную страну.

Эмиссия — изготовление и выпуск в обращение денег или ценных бумаг.

Эффект — результат какой-либо деятельности.

Эффективная занятость — занятость, при которой сведена к минимуму циклическая безработица и при этом существует достаточный резерв рабочей силы для структурных маневров в производстве.

Эффективность — соотношение между результатами и затратами, произведенными для достижения этих результатов.

Юнктад — конференция ООН по торговле и развитию — орган Генеральной Ассамблеи ООН, работа которого направлена на содействие развитию международной торговли, выработке принципов регулирования международных экономических отношений.

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), ТЬЯЛЛИНГ 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.

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.

---

[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.

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 трансакционных 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.

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, свопы и т.д.).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Камаев Владимир Дорофеевич (1925 г.) — д.э.н. проф., заслуженный деятель науки РСФСР, академик, окончил Московский энергетический институт, зав. кафедрой 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», «Учебник по основам экономической теории».

Область научных интересов — технический прогресс, теоретическая экономика.

Абрамова Марина Александровна (1955 г.) — к.э.н., доцент, окончила Московский финансовый институт, преподает в Финансовой Академии при Правительстве РФ, в Институте международного права и экономики им. А.С.Грибоедова. Автор 23 публикаций по проблемам теоретической экономики, кредиту и финансам.

Автор и соавтор работ: «Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства)», «Учебник по основам экономической теории», «Основы экономической теории», «Финансы, денежное обращение и кредит», «Экономика промышленности (общая теория экономики)».

Область научных интересов — денежно-кредитная и финансовая системы.

Александрова Лариса Станиславовна (1953 г.) — к.э.н., окончила Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, преподает в Институте международного права и экономики им. А.С.Грибоедова. Автор 20 публикаций по проблемам экономической теории, финансов и кредита.

Автор и соавтор работ: «Финансы, денежное обращение и кредит», «Основы экономической теории», «Учебник по основам экономической теории», «Экономика промышленности (общая теория экономики)».

Область научных интересов — финансы и банковское дело.

Ильчиков Михаил Захарович (1950 г.) — к.э.н., президент Института международного права и экономики им. Грибоедова, профессор кафедры общих экономических дисциплин, 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.

Пилипенко Павел Павлович (1959 г.) — к.т.н., доцент, окончил Киевский институт гражданской авиации. Декан экономического факультета Института международного права и экономики им. А.С.Грибоедова.

Автор более 20 публикаций по проблемам внутрифирменного управления.

Основные работы: «Экономические аспекты и пути интенсификации производства», «Управление интенсивностью производства с применением ЭММ», «Организация и планирование производства».

Область научных интересов — экономический анализ инвестиций и оценка венчурного капитала.

Радаев Валерий Викторович (1932 г.) — д.э.н., профессор, о чил Московский государственный университет им. М.В.Л носова, преподает в МГУ им. М.В.Ломоносова.

Автор более 150 публикаций по проблемам переходной э номики, методологическим вопросам экономической теории, эко номических интересов.

Автор и соавтор работ: «Экономика переходного периода», «Политическая экономика» и других.

Область научных интересов — теория переходной экономики, проблемы развития экономики.

Родионова Валентина Георгиевна (1945 г.) — 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.

Автор и соавтор «Учебника по основам экономической теории», учебного пособия «Основы экономической теории».

Область научных интересов — особенности хозяйственного механизма рыночной системы.

Рябушкин Борис Тимонович (1938 г.) — д.э.н., профессор, окончил Московский экономико-статистический институт, преподает в Институте международного права и экономики им. А.С.Грибоедова. Начальник Управления макроэкономической статистики Комитета по статистике СНГ. Автор более 40 публикаций по проблемам макроэкономической статистики.

Автор и соавтор работ: «Некоторые аспекты эволюции макроэкономической статистики в странах с переходной экономикой», «Система национальных счетов».

Область научных интересов — экономическая статистика.

Соколинский Вадим Михайлович (1945 г.) — д.э.н., профессор, окончил Московский финансовый институт, преподает в Финансовой Академии при Правительстве РФ. Автор более 60 публикаций по проблемам мировой экономики, экономической политики, экономической психологии.

Автор и соавтор работ: «Государство и экономика», «Макроэкономическая политика в переходный период», «Новое международное разделение труда».

Область научных интересов — экономическая политика, экономическая психология.

Стерликов Федор Федорович (1938 г.) — 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 «Учебника по основам экономической теории», учебного пособия «Основы экономической теории», книг — «Общая экономическая теория», «Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства)».

Область научных интересов — экономика образования.

Таранкова Лариса Геннадиевна (1956 г.) — к.э.н., доцент, окончила Московский финансовый институт, преподает в Финансовой Академии при Правительстве РФ и в Институте международного права и экономики им. А.С.Грибоедова. Автор более 20 публикаций по проблемам экономических интересов и эффективности производства.

Автор и соавтор работ: «О статусе хозяйствующего субъекта», «Развитие рыночных отношений в инновационной сфере».

Область научных интересов — теории стоимости и денег.

Тарасенко Светлана Васильевна (1947 г.) — 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 учебника по основам экономической теории, учебного пособия «Основы экономической теории», «Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства)».

Область научных интересов — международные экономические отношения.

Чибриков Георгий Георгиевич (1931 г.) — д.э.н., профессор, окончил Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, преподает в МГУ им. М.В.Ломоносова. Автор более 100 публикаций по проблемам транснациональных корпораций, мировой торговли, вывозу капитала.

Автор и соавтор работ: «Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства», «Социально-экономические последствия вывоза капитала», «Основы экономической теории».

Область научных интересов — мировая экономика.

Федеральный компонент Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования

Обязательный минимум содержания

Предмет экономической науки; введение в экономику (основы экономического анализа, основы обмена, функционирование конкурентного рынка, основы государственного сектора); основные понятия собственности: экономические и правовые аспекты; введение в макроэкономику; деньги, денежное обращение и денежная политика; национальный доход, совокупные расходы, спрос, предложение, ценовой уровень, фискальная политика; макроэкономические проблемы инфляции и безработицы; основные макроэкономические школы; мировая экономика и экономический рост; спрос, потребительский выбор, издержки и предложение; фирма и формы конкуренции; структура бизнеса, регулирование и дерегулирование; факторные рынки и распределение доходов; экономика сельскохозяйственных и природных ресурсов; сравнительные экономические системы.

Требования к знаниям и умениям

Знать основы экономической теории. Понимать необходимость макропропорций и их особенности, ситуации на макроэкономическом уровне, сущность фискальной и денежно-кредитной, социальной и инвестиционной политики.

Уметь анализировать в общих чертах основные экономические события в своей стране и за ее пределами, находить и использовать информацию, необходимую для ориентирования в основных текущих проблемах экономики.

Автор-составитель — д.э.н., проф. Л.Л.Любимов

Примерные тематические планы по курсу экономической теории

Тематический план

Раздел 1. Общие проблемы
Тема 1.1. Введение. Проблемы ограниченности и выбора
Тема 1.2. Основы экономического обмена
Тема 1.3. Рынок и его компоненты
Тема 1.4. Функционирование конкурентного рынка

Раздел 2. Макроэкономика
Тема 2.1. Система национальных счетов
Тема 2.2. Базовая макроэкономическая модель
Тема 2.3. Экономический рост безработицы и инфляция
Тема 2.4. Национальный доход и совокупные расходы
Тема 2.5. Совокупные расходы и мультипликатор
Тема 2.6. Фискальная политика
Тема 2.7. Деньги
Тема 2.8. Центральный и коммерческие банки
Тема 2.9. Политика в области кредитно-денежных отношений
Тема 2.10. Инфляция
Тема 2.11. Инфляция и безработица
Тема 2.12. Экономический рост
Тема 2.13. Международная торговля и сравнительное преимущество
Тема 2.14. Международные финансы
Тема 2.15. Экономическое развитие и экономический рост
Тема 2.16. Сравнительные экономические системы

Раздел 3. Микроэкономика
Тема 3.1. Эластичность
Тема 3.2. Теория спроса
Тема 3.3. Фирма: издержки и производство
Тема 3.4. Конкурентное предложение
Тема 3.5. Рынки товаров и услуг и экономический рост
Тема 3.6. Монополия
Тема 3.7. Олигополия и монополистическая конкуренция
Тема 3.8. Спрос на факторы производства и производительность
Тема 3.9. Рынок труда и профсоюзы
Тема 3.10. Государственный сектор в экономике
Тема 3.11. Процент
Тема 3.12. Человеческий капитал
Тема 3.13. Прибыль
Тема 3.14. Рента
Тема 3.15. Сущность цивилизационной концепции

Авторы-составители: д.э.н., проф. А.В.Сидорович,
к.э.н., доцент Р.Г.Емцов

Тематический план

Раздел 1. Предмет и метод
Тема 1.1. Экономические системы. Рыночная экономика
Тема 1.2. Экономические модели. Модели спроса и предложения

Раздел 2. Экономическая теория рыночного хозяйства
Тема 2.1. Основы теории потребления. Полезность и спрос
Тема 2.2. Благосостояние потребителя. Эффективность в потреблении
Тема 2.3. Теория производства. Фирма в рыночной экономике
Тема 2.4. Издержки производства
Тема 2.5. Равновесие отраслевого рынка в условиях совершенной конкуренции. Отрасль в долгосрочном периоде
Тема 2.6. Технология и спрос на производственные ресурсы
Тема 2.7. Рынки труда и капитала. Распределение доходов
Тема 2.8. Общее равновесие. Конкуренция и эффективность
Тема 2.9. Несовершенная конкуренция. Монополия и олигополия
Тема 2.10. Внешние эффекты и государственное регулирование
Тема 2.11. Общественные блага. Государство как субъект рынка

Раздел 3. Национальная экономика как целое
Тема 3.1. Структура народного хозяйства. Основные макроэкономические показатели
Тема 3.2. Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие
Тема 3.3. Экономическое развитие. Факторы экономического роста
Тема 3.4. Денежное хозяйство и инфляция. Долгосрочная безработица
Тема 3.5. Кейнсианская модель равновесия. Потребление и совокупный спрос
Тема 3.6. Совокупное предложение. Безработица и инфляция
Тема 3.7. Государственные финансы. Бюджетно-налоговая политика
Тема 3.8. Банковская система и монетарная политика
Тема 3.9. Открытая экономика. Международная торговля и торговая политика
Тема 3.10. Международные финансовые отношения. Равновесие в открытой экономике
Тема 3.11. Политика стабилизации в открытой экономике

Раздел 4. Переходная экономика
Тема 4.1. Содержание переходной экономики. Особенности переходной экономики России
Тема 4.2. Элементы и этапы перехода. Проблемы стабилизации в переходной экономике
Тема 4.3. Структурные преобразования в переходной экономике. Собственность и приватизация
Тема 4.4. Становление предпринимательства и конкурентной среды
Тема 4.5. Институциональные преобразования в экономике
Тема 4.6. Социальная стабильность общества в переходной экономике и распределение доходов
Тема 4.7. Формирование открытой экономики. Международные экономические отношения

ПОДРОБНОЕ ОГЛАВЛЕНИЕ

К Читателю 4
Предисловие 6

Раздел I. Основные понятия экономической теории 9

Глава 1. ЧТО И КАК ИЗУЧАЕТ СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА ..... —
§ 1. «Экономикс» и традиционная политическая экономия ..... —
Современная и Марксова экономические теории. Новый подход. Выбор пути.
§ 2. Экономическое развитие России в период реформ 13
Условия формирования рыночной экономики в России
§ 3. «Экономикс» и реальности выхода из кризиса 17
Вопросы для повторения 21
Примерный план лекций 22
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 23

Глава 2. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ 24
§ 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 27
Проблема занятости ресурсов. Кривая производственных возможностей национального хозяйства. Вмененные издержки: экономический и бухгалтерский аспекты. Закон возрастания вмененных издержек.
§ 3. Основные экономические проблемы, стоящие перед обществом ... 32
Что производить? Как должны быть произведены товары и услуги? Для кого произведен продукт?
§ 4. Экономический рост 33
Незанятость и неполное использование ресурсов. Изменение количества и качества ресурсов. Современные производственные альтернативы и будущий рост.
§ 5. Возможные модели экономических систем 36
Традиционные системы. Командная экономика. Рыночная экономика. Смешанная экономика.
Вопросы для повторения 38

Примерный план лекции 40
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература 41
Комментарии к списку литературы 42

Глава 3. РЫНОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА 42
§ 1. Объективные причины возникновения рыночной организации хозяйства ..... —
Разделение труда и специализация трудовых функций. Обмен и возникновение рыночной организации хозяйства. А.Смит: рыночный обмен и принцип «невидимой руки». Частная собственность на ресурсы и рыночная организация хозяйства.
§ 2. Альтернативные издержки и проблемы экономического выбора ... 48
Ограниченность ресурсов и проблема выбора. Идея альтернативных издержек Ф.Визера. Альтернативные издержки и командно-административная система. Рыночная система и альтернативные издержки.
§ 3. Рыночная организация хозяйства: поток товаров и доходов 53
§ 4. Рыночные механизмы: цены и конкуренция 55
Рынок и цены. Рыночная конкуренция. Парадокс конкуренции. Неконкурентный рынок. Монополия.
§ 5. Несовершенства рыночной системы и функции государства 59
§ 6. Выбор экономической системы: критерий эффективности 60
Критерий выбора — уровень трансакционных издержек
Приложение 3.1. Традиции российской рыночной системы: возникновение и разрушение 62
Вопросы для повторения 63
Примерный план лекции 64
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 65

Глава 4. ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ 66
Революция в теории стоимости.
§ 1. Стоимость — фундаментальная проблема экономической науки ... 67
Английская классическая политэкономия. Теории факторов производства. Трудовая теория стоимости. Теория предельной полезности.
§ 2. Основоположники и предшественники маржиналистской революции 69
Революция в теории стоимости.
§ 3. Предельная полезность как революционная идея в теории стоимости 71
Стоимость и маржинализм. Робинзон и экономика. Ценность и предельная полезность. Стоимость — общественное явление.
§ 4. Закон убывающей предельной полезности. Измерение величины стоимости 74
Первый закон Госсена. Измерение величины полезности. Кривые безразличия.

§ 5. Максимизация общей полезности 78
Правило максимизации полезности. Максимизация полезности и благосостояние. Принцип равенства предельной нормы замещения.
§ 6. Эволюция теории предельной полезности 81
Теория неоклассического синтеза.
§ 7. Маржинализм: что нового? 82
Вопросы для повторения 84
Примерный план лекции ..... —
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии 85
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 86

Раздел II. МИКРОЭКОНОМИКА 87

Глава 5. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА. НАРУШЕНИЯ РАВНОВЕСИЯ ..... —
§ 1. Экономика спроса. Цена и неценовые факторы изменения покупательского спроса ..... —
Кривая спроса. факторы изменения спроса.
§ 2. Экономика предложения товаров. Цена и неценовые факторы предложения 91
График и кривая предложения товаров. Неценовые факторы изменения предложения.
§ 3. Рыночное равновесие спроса и предложения. Равновесная цена ... 96
Уравновешивающая функция цены. Пример расчета равновесной цены
§ 4. Эластичность спроса и предложения. Торговая выручка 98
Варианты эластичности спроса. Эластичность предложения
§ 5. Нарушения рыночного равновесия цен 101
Налогообложение продаж. Контроль над ценами.
Вопросы для повторения 104
Примерный план лекции 105
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 106

Глава 6. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ 108
§ 1. Потребительское поведение ..... —
Особенности субъективных предпочтений. Потребительские предпочтения и личный доход.
§ 2. Бюджетные ограничения и покупательная способность 110
Бюджетные ограничения. Номинальный и реальный уровень дохода.
§ 3. Предельная полезность и потребительский выбор 114
Предельная полезность.
§ 4. Закон убывания предельной полезности товаров 115
§ 5. Правило потребительского поведения и условие равновесия 118
Рациональный выбор потребителя. Потребительское равновесие.
§ 6. Предельная норма замещения 120
§ 7. Потребительское поведение в категориях кривых безразличия 122
Кривые безразличия

§ 8. Кривые безразличия и бюджетные ограничения 125
Кривые безразличия и потребительское равновесие.
§ 9. Потребительское равновесие и кривая спроса 127
Кривая «цена—потребление».
§ 10.Эффект замещения и эффект дохода 129
Вопросы для повторения 131
Примерный план лекции 132
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 133

Глава 7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА 135
§ 1. Производство ..... —
§ 2. Сущность и структура издержек 138
Характеристика издержек. Виды издержек.
§ 3. Поведение фирмы в краткосрочном и долговременном периодах . 141
Краткосрочный период. Долговременный период.
§ 4. Минимизация издержек: выбор факторов производства 144
§ 5. Динамика издержек производства в среднесрочном периоде 146
§ 6. Инвестиционная деятельность фирмы в долгосрочном периоде .. 147
Вопросы для повторения 150
Примерный план лекций 151
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература 152
Комментарии к списку литературы 153

Глава 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ 154
§ 1. Теоретическая постановка проблемы ценообразования на факторы производства ..... —
Ценообразование на факторы производства по А.Смиту. Теория распределения доходов по собственности на факторы производства
§ 2.Особенности спроса и предложения основных факторов производства 159
Спрос на факторы производства. Предложение факторов производства
§ 3.Производственная функция и спрос на ресурсы 162
Предельная доходность ресурсов и фирма
§ 4. Закон взаимозамещения и ценообразование на факторы производства 165
Условие равновесия фирмы. Минимизация издержек. Максимизация прибыли
§ 5. Рынок земли и рентные отношения 169
Рентные отношения. Дифференциальная рента
§ 6. Рынок труда. Заработная плата 172
Особенности рынка труда. Цена труда, или заработная плата. Различия в заработной плате. Отклонение от равновесия на рынке труда и безработица.
§ 7. Рынок капитальных активов. Дисконтирование 175
Особенности рынка капитала и капитальных активов. Процент. Дисконтирование.
Вопросы для повторения 177
Примерный план лекции 178

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 179

Глава 9. РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА И НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ 180
§ 1. Монополистическая конкуренция 182
Равновесие для монополистического конкурента.
§ 2. Олигополия 185
Теория олигополистического ценообразования. Ломаная кривая спроса Лидерство в ценах. Олигополия и картельные соглашения. Оценка олигополии.
§ 3. Олигополия и теория игр 191
Барьеры стратегического сдерживания
§ 4. Группирование фирм, его необходимость и формы 195
Предпринимательские группы. Объединения крупных фирм олигополистического типа.
§ 5. Факторы, определяющие рыночную власть фирмы 199
Современные формы концентрации производства. Измерение рыночной концентрации. Тенденции изменения рыночной концентрации.
Вопросы для повторения 206
Примерный план лекции 207
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 208

Глава 10. ДОХОДЫ И ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ 209
§ 1. Экономическая природа прибыли ..... —
Трактовка прибыли в «Капитале». Прибыль — доход, плата. Величина прибыли.
§ 2. Процент на капитал: сущность, динамика, факторы 213
§ 3. Капитал 215
Главное в «Капитале» К.Маркса. Современные определения капитала.
§ 4. Определение текущей ценности ресурсов — дисконтирование 217
§ 5. Динамика процента и его факторы 218
§ 6. Процентные ставки в финансовой политике государства в России 220
Вопросы для повторения 223
Примерный план лекции 224
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 225

Глава 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ФИРМА. ТИПЫ ФИРМ 225
§ 1. Предпринимательство в современной экономике 226
Предпринимательство и его обособление. Сущность предпринимательства. Предпринимательство — социальная группа. Предприниматель — рыночный субъект. Иерархия предпринимателей. Предприниматель и образование. Предпринимательство и капитализм.

§ 2. Сущность фирмы и ее типы ... 235
Фирма и предприятие. Индивидуальное предпринимательство.
§ 3. Место фирмы в предпринимательстве ... 240
§ 4. Масштабы деятельности фирмы ... 245
§ 5. Цели деятельности фирмы ... 248
§ 6. Важнейшие показатели эффективности фирмы ... 250
Вопросы для повторения ... 252
Примерный план лекций ... 253
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ... —
Литература ... 254
Комментарии к списку литературы ... —

Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА ... 256

Глава 12. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ... —
§ 1. Система национальных счетов: понятие, история возникновения и развития, задачи ... —
§ 2. Принципиальные различия между системой национальных счетов и балансом народного хозяйства ... 258
§ 3. Общая структура системы национальных счетов ... 260
Счета — макроэкономическая информация. Сектор нефинансовых предприятий. Сектор финансовых учреждений. Сектор правительственных учреждений. Сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Сектор домашних хозяйств. Сектор «Остальной мир».
§ 4. СНС как система взаимоувязанных показателей ... 265
Валовой внутренний продукт. Оплата труда. Налоги на производство и импорт. Субсидии на производство и импорт. Конечное потребление товаров и услуг. Валовое накопление. Сальдо экспорта и импорта товаров и услуг.
Вопросы для повторения ... 272
Примерный план лекции ... 273
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ... —
Литература ... —
Комментарии к списку литературы ... 274

Глава 13. Макроэкономическое равновесие ... 275
§ 1. Сущность общего (макроэкономического) равновесия национального хозяйства ... —
§ 2. Обеспечение макроэкономического равновесия. Теория катастроф ... 276
§ 3. Кривая производственных возможностей ... 278
§ 4. Система рынков: частичное и общее экономическое равновесие. 279
Частичное и общее равновесие. Условия равновесия по Л.Вальрасу.
§ 5. Совокупный спрос и совокупное предложение ... 282
Совокупное предложение
§ 6. *AD—AS* — анализ общего экономического равновесия ... 284
Формирование экономического равновесия системы
§ 7. Сбережение, потребление, инвестиции: склонность к сбережению, склонность к потреблению ... 287
Предельная склонность к сбережению и предельная склонность к потреблению

§ 8. Мультипликатор. Равновесный объем производства в кейнсианской модели 289
Модель мультипликатора
§ 9. Кривая *IS* 291
§ 10. Кривая *LM* 292
§ 11. *SI—LM* — анализ макроэкономического равновесия 293
§ 12. Рыночное неравновесие как нормальное состояние реальных экономических систем 294
Вопросы для повторения 295
Примерный план лекций 296
Литература 297
Комментарии к списку литературы ..... —

Глава 14. ДЕНЬГИ, КРЕДИТ, БАНКИ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА 299
§ 1. Сущность и функции денег. Происхождение денег. ..... —
Функции денег. Виды денег.
§ 2. Понятие денежной массы и денежного оборота. Законы денежного обращения 308
Денежные агрегаты. Наличный и безналичный денежные обороты. Количество денег в обращении. Понятие денежной системы
§ 3. Сущность и функции кредита 315
Кредитные отношения. Кредитная система государства
§ 4. Банковская система государства и принципы ее построения 320
Виды банковских систем. Современная банковская система РФ.
§ 5. Особенности банка как коммерческого предприятия и его операции 330
Операции банка. Пассивные операции банка. Активные операции банка. Банковская система и денежная эмиссия. «Новые» операции коммерческих банков. Управление портфелем инвестиций фирмы.
Вопросы для повторения 339
Примерный план лекции 340
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —

Глава 15. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА. МОНЕТАРИЗМ 340
§ 1. Основные концепции денежно-кредитной политики государства: теоретические аспекты ..... —
Кейнсианская теория денег. Монетаристский подход. Цели, объекты денежно-кредитной политики государства. Понятие денежного рынка. Спрос на деньги. Инструменты регулирования денежного обращения. Операции на открытом рынке. Политика учетной ставки (дисконтная политика). Изменение нормы обязательных резервов.
§ 2. Механизм воздействия денежно-кредитной политики на национальное производство 355
Модель *IS—LM* (модель Хикса-Хансена). Монетаристский подход.
§ 3. Особенности современной денежно-кредитной политики России 360
Исходные положения. Макроэкономические цели денежно-кредитной политики. Политика Банка России.
Вопросы для повторения 365

Примерный план лекции 366
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература 366
Комментарии к списку литературы 368

Глава 16. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА 369
§ 1. Сущность и функции финансов ..... —
Основные понятия финансов. Понятие финансовой системы государства и ее структура. Бюджетная система РФ.
§ 2. Теория и практика налогообложения 377
Сущность налогов. Принципы и концепции налогообложения. Основные налоги.
§ 3. Бюджетный дефицит и государственный долг 389
Дефицит бюджета. Государственный долг. Макроэкономические последствия бюджетного дефицита и государственного долга: различные точки зрения на проблему.
§ 4. Финансовая политика государства 394
Сущность финансовой политики. Фискальная политика государства. Кейнсианский подход.
§ 5. Фискальная политика государства и кривые совокупного спроса (*AD*) (модель *AD—AS*), денежного спроса (*MD*) (модель *MD—MS*), *IS* (модель *IS—LM*), график частных плановых инвестиций (*I*) в краткосрочном и долгосрочном периодах 401
Модель *AD—AS*. Краткосрочный период. Долгосрочный период. Некоторые особенности «эффекта вытеснения». Бюджетная политика государства.
Вопросы для повторения 411
Примерный план лекции 412
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература 413
Комментарии к списку литературы ..... —

Глава 17. ИНФЛЯЦИЯ. СИСТЕМА АНТИИНФЛЯЦИОННЫХ МЕР 414
§ 1. Измерение инфляции 415
Индексы цен. Индекс стоимости жизни. Индекс оптовых цен. Дефлятор ВНП.
§ 2. Виды инфляции 416
Открытая инфляция. Подавленная инфляция. Сбалансированная и несбалансированная инфляция. Ожидаемая и неожидаемая инфляция.
§ 3. Инфляция как процесс 419
Причины инфляции. Механизм инфляции.
§ 4. Инфляция спроса и инфляция предложения 421
Инфляция спроса. Инфляция предложения. Стагфляция. Причины инфляции. Современная инфляция.
§ 5. Последствия инфляции 426
§ 6. Антиинфляционная политика 428
Адаптационная политика. Антиинфляционные меры
§ 7. Особенности инфляционных процессов в России 430
Инфляционные процессы в России с 1991 по 1996 г.
Вопросы для повторения 436
Примерный план лекций 437

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии 438
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 439

Глава 18. ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА 440
§ 1. Экономическая политика: истоки формирования ..... —
Тенденции развития рыночной системы. Регулирующая роль государства как закономерное явление. Экономическая политика как научное понятие. Структурные аспекты государственных мер
§ 2. Субъекты (исполнители) экономической политики 444
Государство как субъект. Негосударственные субъекты. Специфика субъектов в российской экономике.
§ 3. Система целей макроэкономического регулирования. Конфликты целей 450
Социально-экономические цели. Антимонопольное регулирование. Система прикладных экономических целей. Группа целей экономической политики в России. Конфликты целей и методы их решения. Примеры целевых конфликтов.
§ 4. Инструменты экономической политики государства 463
Система инструментов регулирования экономики. Административные меры. Экономические меры. Институциональные меры. Финансовой механизм экономической политики. Формы получения государственных доходов. Стабилизирующая роль налогов. Кредитный механизм экономической политики. Инструменты. Проблемы практической реализации кредитной политики.
Вопросы для повторения 476
Примерный план лекции 479
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 481

Раздел IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ 483

Глава 19. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ..... —
§ 1. Интернационализация экономики как основа формирования всемирного хозяйства ..... —
Мирохозяйственные связи и положение России. Мировое сообщество: различия составляющих его государств. Автаркия или взаимозависимость? Мировая торговля. Международное разделение труда. Интеграционные и транснациональные факторы хозяйственного сближения. Структура мирового хозяйства. Всемирная инфраструктура. Научно-технический прогресс и структура экспорта. Экспортная стратегия и цели России.
§ 2. Международное движение капиталов 492
Формы вывоза капитала. Мировой кризис задолженности. Прямые зарубежные инвестиции. Оценка последствий использования иностранного капитала

§ 3. Внешняя торговля и определение уровня национального дохода. Мультипликатор в открытой экономике 496
Экспорт и импорт как составляющие совокупных расходов. Чистый экспорт и равновесный объем производства. Мультипликатор внешней торговли.
Вопросы для повторения 503
Примерный план лекции ..... —
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии 504
Литература к 19, 20 и 21 главам ..... —
Комментарии к списку литературы 505

Глава 20. ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА 506
§ 1. Протекционизм. Свободная торговля. Теория сравнительных преимуществ. ..... —
Протекционизм и фритредерство: исторический аспект, современные тенденции. Теоретические обоснования выгод свободной торговли. Политика торговых ограничений: возможные последствия. Внешняя торговля и кривая производственных возможностей
§ 2. Инструменты торговой политики 514
Государственная торговая политика и ГАТТ/ВТО. Таможенные тарифы. Нетарифные ограничения. Формы стимулирования экспорта.
§ 3. Платежный баланс страны 520
Структура платежного баланса. Баланс текущих операций. Баланс движения капиталов. Расчеты по официальным резервным счетам.
Вопросы для повторения 527
Примерный план лекции 528
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —

Глава 21. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНЫЙ КУРС 528
§ 1. Международное денежное обращение: причины существования, этапы становления ..... —
Национальная валютная система. Мировая валютная система. Этапы формирования мировой валютной системы.
§ 2. Валютные курсы 531
Золотой стандарт. Бреттон-Вудская система и фиксированные курсы валют. Плавающие курсы валют. Котировка валют. Паритет покупательной способности.
§ 3. Колебания валютного курса и инструменты его регулирования ... 535
Влияние изменения курсов валют на различных субъектов рынка. Макроэкономические последствия колебаний валютного курса. Государственное регулирование валютного курса. Конвертируемость валют, ее значение.
§ 4. Межгосударственные структуры в валютно-финансовой сфере 542
Международный валютный фонд. Европейская валютная система. Мировой банк. Организация экономического сотрудничества и развития. Банк международных расчетов.
Вопросы для повторения 546

Примерный план лекции ..... —
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии 547

Глава 22. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ 547
§ 1. Исходные положения теории экономического роста ..... —
Понятие «экономический рост». Типы роста. Проблема темпов.
§ 2. Модели экономического роста 550
Ресурсы экономического роста. Многофакторная модель экономического роста. Двухфакторная модель экономического роста.
§ 3. Цикличность экономического развития 556
Сущность цикличности. Типы циклов. Длинные волны Кондратьева. Цикличность — отклонение от равновесия и форма равновесия.
§ 4. Модель межотраслевого баланса национальной экономики В.Леонтьева 559
Универсальные модели экономического роста. Модель «затраты—выпуск»
§ 5. Реальные модели экономического роста 561
Кейнсианские модели. Модель Домара. Модель Харрода. Неоклассические модели. Производственная функция
Вопросы для повторения 565
Примерный план лекции 566
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 567

Глава 23. ОСНОВЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ 567
§ 1. Переходные процессы и особенности современной российской экономики ..... —
Этапы развития экономической системы. Переходность как состояние современного мирового сообщества. Специфика переходного процесса в российской экономике. О понятии «переходная экономика».
§ 2. Плановая экономика как исходное состояние переходных процессов 571
Плановая экономика — одна из альтернатив XX в. Кризис плановой экономики и необходимость перехода к другой системе. Основные направления преобразования плановой системы.
§ 3. Формирование реальных рыночных отношений — содержание переходной экономики 575
Внутриэкономическая либерализация. Либерализация внешнеэкономических отношений. Становление рыночной инфраструктуры.
§ 4. Изменение структуры собственности в переходной экономике 580
Разгосударствление — основное содержание преобразований обственности. Приватизация и ее роль в преобразовании собственности. Особенности приватизации в российской переходной экономике. Первые итоги преобразования собственности в России.
§ 5. Макроэкономическое неравновесие и пути его преодоления 585
Содержание макронеравновесия и его особенности в переходной экономике. Основные формы макронеравновесия

в переходной экономике. Трансформационный спад — характерная черта начального этапа переходной экономики. Инфляция в переходной экономике. Особенности безработицы в российской переходной экономике. Роль государства в переходной экономике
Примерный план лекции 592
Вопросы для обсуждения на семинарском занятии ..... —
Литература ..... —
Комментарии к списку литературы 593

Глоссарий 595
Лауреаты премии «В память Альфреда Нобеля» 616
Сведения об авторах 630
Приложение. Федеральный компонент Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования 634
Примерные тематические планы по курсу экономической теории 635

Учебное издание

Камаев Владимир Дорофеевич
Абрамова Марина Александровна
Александрова Лариса Станиславовна и др.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Зав. редакцией *А.И.Уткин*
Редактор *Л.М.Лисицына*
Художник обложки *И.С.Захаров*
Компьютерная верстка *А.И.Попов*
Корректор *Л.С.Верещагина*

Изд. лиц. № 064380 от 4.01.96.
Сдано в набор 08.09.97. Подписано в печать 18.11.98.
Формат 60×90 1/16. Печать офсетная. Усл.печ.л. 40.
Тираж 15 000 экз. Зак. 1388.

«Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС».
117571, Москва, проспект Вернадского, 88,
Московский педагогический государственный университет.
Тел./факс 932-56-19, тел. 437-99-98, 430-04-92, 437-25-52.
E-mail: vlados@dol.ru; http://www.vlados.ru

Государственное унитарное предприятие
ордена Трудового Красного Знамени полиграфический комбинат
Государственного комитета Российской Федерации по печати.
410004, г.Саратов, ул.Чернышевского, 59.

«ГУМАНИТАРНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР ВЛАДОС»

Предлагает широкий выбор учебных и методических пособий, справочной литературы по всем отраслям знаний для детских садов, школ, лицеев, гимназий, колледжей и вузов,
школьные учебники к новому учебному году.

* * *

Приглашаем к сотрудничеству
учреждения образования, учебные заведения, книготорговые организации и оптовых покупателей.

* * *

У нас всегда можно подобрать ассортимент из более чем 800 наименований новейшей учебной литературы нашего и других издательств.

* * *

Наши менеджеры оперативно обработают Ваш заказ, помогут подобрать ассортимент учебной литературы, необходимой для Вашего региона, ознакомят с перспективами издательства на ближайший квартал.

* * *

Отправляем ж.-д. контейнеры во все регионы России.

* * *

Хорошее обслуживание, гибкая система скидок, советы профессионалов по подбору литературы – это все в нашем издательстве!

МЫ РАДЫ ВАМ ВСЕГДА!

Адрес «Гуманитарного издательского центра ВЛАДОС»:

117571, Москва, просп. Вернадского, 88,
Московский педагогический государственный университет, а/я 19.
Телефоны: 437-99-98, 430-04-92, 437-25-52.
Телефон/факс: 932-56-19.
Проезд: м. Юго-Западная

"ЧЕМ ЧЕЛОВЕК ПРОСВЕЩЕННЕЙ,
ТЕМ ПОЛЕЗНЕЙ ОН СВОЕМУ ОТЕЧЕСТВУ".
А. С. Грибоедов

ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА И ЭКОНОМИКИ

(ИМПЭ)
им. А. С. Грибоедова

Аккредитован Министерством общего и профессионального образования РФ

Готовит специалистов высшей квалификации
по дневной, вечерней и заочной формам обучения

НА ФАКУЛЬТЕТАХ:

• юридическом • журналистики • экономическом • строительного бизнеса

- современные образовательные технологии;
- первый состав профессоров Москвы.

НА ДНЕВНОМ ОТДЕЛЕНИИ:

- углубленное изучение иностранных языков (10 часов в неделю в группах по 6 чел.) весь период обучения;
- информатика с профессиональной направленностью;
- практика с 1 по 4 курсы;
- работа по специальности с 5-го курса;
- традиционно высокий уровень дисциплины;

НА ВЕЧЕРНЕЙ И ЗАОЧНОЙ ФОРМАХ ОБУЧЕНИЯ:

- введены дополнительно к Госстандарту аудиторные занятия по базовым профессиональным дисциплинам

Прием на основании собеседования и тестирования.

ОБУЧЕНИЕ ПЛАТНОЕ

ИМПЭ имеет филиалы в городах: Вологде, Липецке, Мурманске, Нижневартовске, Петрозаводске, Ставрополе, Ульяновске.
Адрес института: 107066, Москва, ул. Спартаковская, д. 2/1.
Телефоны приемной комиссии: 261-8241, 261-1493.

При институте работают:
Подготовительные курсы: Тел.: 261-8241, 261-1493.
Международный образовательный центр — направление молодежи в зарубежные школы, колледжи и университеты по квотам ИМПЭ с предварительной языковой подготовкой; оформление документов и виз.
Телефоны: 261-6453, 263-2091.

Годы	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Бразилия	3,11	3,23	3,23	3,08	3,08	2,88	2,84	2,74	2,80	2,86	2,89
Венесуэла	0,49	0,50	0,51	0,52	0,46	0,48	0,52	0,54	0,53	0,50	0,49
Гайана	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01
Колумбия	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
Парагвай	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Перу	0,34	0,36	0,37	0,33	0,28	0,26	0,27	0,25	0,26	0,29	0,30
Суринам	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Уругвай	0,06	0,06	0,07	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07
Чили	0,28	0,29	0,29	0,30	0,32	0,33	0,34	0,37	0,39	0,39	0,41
Эквадор	0,17	0,17	0,15	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,17	0,16
АФРИКА	4,6	4,6	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,4	4,4	4,3	4,3
Алжир	0,61	0,58	0,56	0,53	0,53	0,52	0,51	0,50	0,48	0,46	0,46
Ангола	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02
Бенин	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03
Ботсвана	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03
Буркина Фасо	0,02	0,03	0,02	0,03	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02
Бурунди	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01
Габон	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Гамбия	0,003	0,003	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004
Гана	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11
Гвинея	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Гвинея-Бисау	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Египет	0,73	0,77	0,79	0,79	0,81	0,84	0,83	0,84	0,85	0,85	0,87
Заир	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,05	0,05	0,04	0,03	0,03	0,03
Замбия	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Зимбабве	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,07	0,07	0,06	0,07	0,07	0,06
Кабо-Верде	0,002	0,002	0,002	0,002	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Камерун	0,13	0,13	0,12	0,11	0,10	0,10	0,09	0,08	0,8	0,07	0,07
Кения	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,11	0,11	0,11	0,11
Коморские Острова	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Конго	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Кот д'Ивуар	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Лесото	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Либерия	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Маврикий	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
Мавритания	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Мадагаскар	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Малави	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Мали	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Марокко	0,30	0,32	0,30	0,32	0,31	0,32	0,34	0,31	0,30	0,33	0,30
Мозамбик	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03
Намибия	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Нигер	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Нигерия	0,47	0,47	0,45	0,47	0,49	0,52	0,54	0,54	0,54	0,53	0,53
Руанда	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01
Свазиленд	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Сейшельские Острова	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002	0,002	0,002	0,002
Сенегал	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04
Сомали	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Судан	0,12	0,12	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,12	0,12

Годы	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Сьерра Леоне	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Танзания	0,10	0,05	0,10	0,05	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Того	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01
Тунис	0,14	0,14	0,14	0,13	0,13	0,14	0,14	0,15	0,15	0,15	0,15
Уганда	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06
ЦАР	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Чад	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02
Эфиопия	0,14	0,14	0,15	0,15	0,14	0,14	0,13	0,12	0,10	0,10	0,10
ЮАР	0,80	0,77	0,76	0,76	0,75	0,73	0,72	0,68	0,67	0,67	0,67
АЗИЯ	21,0	20,9	21,1	21,5	21,9	22,8	23,5	23,8	24,1	24,2	24,5
Афганистан	0,07	0,07	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,05
Бангладеш	0,41	0,42	0,42	0,41	0,41	0,43	0,43	0,44	0,45	0,45	0,46
Бахрейн	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,02	0,02
Гонконг	0,30	0,32	0,36	0,37	0,37	0,37	0,38	0,40	0,41	0,42	0,43
Израиль	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,22	0,23	0,23	0,24	0,25
Индия	3,11	3,15	3,18	3,34	3,45	3,57	3,54	3,59	3,68	3,78	3,89
Индонезия	1,51	1,54	1,56	1,58	1,64	1,72	1,82	1,88	1,96	2,04	2,13
Иордания	0,07	0,07	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07
Иран	1,29	1,06	1,03	0,90	0,90	0,99	1,08	1,11	1,11	1,09	1,10
Йемен	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
Кувейт	0,10	0,10	0,11	0,09	0,11	0,08	0,05	0,08	0,10	0,10	0,10
Малайзия	0,36	0,36	0,36	0,38	0,40	0,43	0,46	0,48	0,51	0,53	0,57
Мьянма	0,14	0,14	0,13	0,11	0,11	0,11	0,10	0,11	0,12	0,12	0,13
Непал	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
ОАЭ	0,14	0,11	0,11	0,10	0,12	0,13	0,13	0,13	0,13	0,12	0,12
Оман	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Пакистан	0,82	0,84	0,86	0,88	0,90	0,92	0,95	1,00	1,00	1,00	1,02
Республика Корея	1,00	1,08	1,16	1,23	1,27	1,36	1,47	1,50	1,55	1,63	1,72
Саудовская Аравия	0,69	0,70	0,67	0,69	0,67	0,72	0,77	0,77	0,75	0,73	0,70
Сингапур	0,13	0,13	0,13	0,14	0,15	0,16	0,17	0,17	0,19	0,20	0,21
Сирия	0,29	0,26	0,26	0,28	0,25	0,26	0,27	0,29	0,31	0,32	0,32
Таиланд	0,70	0,72	0,76	0,82	0,89	0,97	1,04	1,09	1,16	1,21	1,28
Тайвань	0,49	0,53	0,57	0,58	0,61	0,63	0,67	0,70	0,73	0,75	0,77
Филиппины	0,58	0,58	0,59	0,60	0,61	0,62	0,61	0,59	0,59	0,60	0,61
Шри Ланка	0,17	0,17	0,17	0,16	0,16	0,17	0,17	0,18	0,19	0,19	0,19
Япония	8,19	8,11	8,16	8,28	8,41	8,63	8,87	8,74	8,57	8,32	8,
АВСТРАЛИЯ И ОКЕАНИЯ	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,
Австралия	1,06	1,05	1,06	1,05	1,06	1,06	1,02	1,02	1,04	1,06	1,
Вануату	0,002	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,0
Западное Самоа	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Новая Зеландия	0,21	0,21	0,21	0,20	0,19	0,19	0,18	0,17	0,18	0,18	0,18
Папуа — Новая Гвинея	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04
Соломоновы Острова	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Тонга	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Фиджи	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01