

М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков

Экономическая теория

Допущено

*Министерством образования и науки Российской Федерации
в качестве учебника для студентов вузов, обучающихся
по финансово-экономическим специальностям*

2-е издание,
переработанное и дополненное



Издательство НОРМА
Москва, 2007

УДК 33(075.8)
ББК 65.5я73
СН

Авторы учебника:

Сажина Муза Аркадьевна, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории факультета государственного управления Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова, заслуженный работник высшей школы РФ, заслуженный профессор Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова — введение, гл. 1—5, 7, 9, 11, 13—15, 17—22, § 2 гл. 23;

Чириков Георгий Георгиевич, доктор экономических наук, профессор, заслуженный профессор Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова — гл. 6, 8, 10, 12, 16, § К 3—5 гл. 23, гл. 24—27.

Рецензенты:

Б. А. Денисов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Государственного университета управления;

кафедра экономической теории Российского государственного университета нефти и газа им. И. М. Губкина, заведующий кафедрой доктор экономических наук, профессор **А. К. Шуржалин**.

Сажина М. А.

С14 Экономическая теория : учеб. для вузов / М. А. Сажина, Г. Г. Чириков. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма, 2007. — 672 с.: ил.

ISBN 978-5-468-00026-7 (в пер.)

В учебнике, написанном преподавателями МГУ им. М. В. Ломоносова, раскрываются основные закономерности современной смешанной рыночной экономики, механизм ее функционирования. Большое внимание уделено становлению рыночных отношений в России. Рассматриваются теории государственного регулирования рыночных отношений, роль государства в механизме функционирования рыночной экономики.

Для студентов и преподавателей высших учебных заведений.

УДК 33(075.8)
ББК 65.5я73

© Сажина М. А., Чириков Г. Г., 1998
© Сажина М. А., Чириков Г. Г., 2005,
с изменениями
© ООО «Издательство НОРМА», 2005

ISBN 978-5-468-00026-7

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ.....11

Глава 1. Генезис, основные этапы и направления развития экономической теории.....11

1. Общая характеристика экономической теории как науки.....11
2. Зарождение и основные этапы развития экономической теории.....14
3. Главные направления развития современной экономической мысли.....24

Глава 2. Хозяйственная деятельность и экономическая система общества.....32

1. Общая характеристика хозяйственной деятельности.....33
2. Учение о среде жизнедеятельности человека.....35
3. Формы и модели общественного хозяйства.....38
4. Экономическая система общества в современной экономической литературе.....43

РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ ТЕОРИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....57

Глава 3. Рынок: содержание, функции и типология.....57

1. Определение понятия "рынок". Эволюция взглядов на рынок.....58
2. Сущность рынка: родовые черты, функции и роль в общественном производстве.....64
3. Типология рынка. Основные направления развития рынка в переходной экономике России.....70

Глава 4. Структура и инфраструктура рынка. Сущность и основные элементы.....77

1. Многокритериальный характер системы и структуры рынка.....77
2. Сущность, происхождение и основные элементы инфраструктуры рынка.....83

Глава 5. Механизм функционирования рынка	89
1. Общая характеристика рыночного механизма	89
2. Спрос и закон падающего спроса	91
3. Предложение и закон изменения предложения	97
4. Теория рыночного равновесия	102
5. Эластичность	113
6. Конкуренция и монополия в системе рыночного механизма	118
Глава 6. Субъекты современного рыночного хозяйства и экономические цели в рыночной системе экономики	127
1. Общая характеристика субъектной структуры рыночного хозяйства	128
2. Экономическая теория о человеке в рыночной экономике	129
3. Экономические цели в рыночной системе хозяйства	138
Глава 7. Экономическая теория товара и денег	141
1. Понятия "благо", "товар" и "услуги"	141
2. Альтернативные теории формирования стоимости товара и услуг	144
3. Деньги как развитая форма товарных отношений	154
4. Эволюция денег в денежной системе индустриального общества	160
Глава 8. Экономические институты и собственность в рыночной экономике	166
1. Сущность экономических институтов и их роль в системе рыночного хозяйства	166
2. Собственность как экономическая и юридическая категория. Законы собственности и присвоения	172
3. Виды и формы собственности в современной экономике	176
4. Разгосударствление и приватизация. Реформирование отношений собственности в России	186
Глава 9. Основные понятия, характеризующие современную хозяйственную деятельность	190
1. Бизнес, предпринимательство, распорядительство, коммерция	190
2. Маркетинг как философия предпринимательской деятельности	195

3. Менеджмент.....	204
4. Особенности предпринимательской деятельности в России.....	214

РАЗДЕЛ III. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЕДЕНИЯ АГЕНТОВ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА 217

А. ПОВЕДЕНИЕ АГЕНТОВ НА РЫНКЕ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ..... 217

Глава 10. Спрос и конкурентное поведение потребителя: теория предельной полезности....217

1. Бюджетные ограничения.....	219
2. Полезность как основа выбора потребителя.....	221
3. Максимизация полезности при потреблении двух или более товаров и услуг.....	224
4. Убывающая предельная полезность и наклон кривой спроса.....	227
5. Поведение потребителя в условиях неопределен- ности и риска.....	231

Глава 11. Спрос и конкурентное поведение потребителя: анализ кривых безразличия 232

1. Кривые безразличия и их свойства.....	233
2. Выбор потребителя.....	234
3. Кривые безразличия и иные кривые.....	236
4. Теоретическая и практическая значимость кривых безразличия.....	241

Глава 12. Предложение и конкурентное поведение производителя: издержки производства..... 245

1. Издержки производства и прибыли: бухгалтерский и экономический подходы.....	246
2. Производство в краткосрочном периоде.....	247
3. Производство в долгосрочном периоде.....	250
4. Издержки в краткосрочном периоде.....	253
5. Издержки производства в долгосрочном периоде.....	257

Глава 13. Поведение фирм в условиях совершенной конкуренции..... 262

1. Модели рыночной структуры.....	262
2. Поведение фирмы в краткосрочном периоде и ее равновесие.....	263

3. Условия максимизации прибыли фирмы.....	266
4. Экономические потери и операционная прибыль.....	268
5. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде.....	270
6. Совершенная конкуренция и общественная эффективность.....	271

Глава 14. Поведение фирмы в условиях монополии 275

1. Поведение фирмы в условиях чистой монополии.....	275
2. Предельный доход монополиста и рыночный спрос.....	277
3. Равновесие фирмы-монополиста в краткосрочном периоде.....	278
4. Прибыль и потери фирмы-монополиста.....	279
5. Монополия и общество.....	281
6. Естественные монополии.....	284

Глава 15. Поведение фирмы в условиях несовершенной конкуренции..... 287

1. Поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции.....	287
2. Поведение фирмы в условиях олигополии.....	291

Глава 16. Индивидуальное воспроизводство: движение ресурсов предприятия..... 300

1. Капитал и капитальные вложения (инвестиции).....	300
2. Движение инвестиционных ресурсов предприятия: кругооборот капитала.....	302
3. Оборот капитала. Основной и оборотный капитал.....	304

Б. ПОВЕДЕНИЕ АГЕНТОВ

НА РЫНКЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА 307

Глава 17. Факторы производства и факторные доходы 307

1. Эволюция концепций факторов производства.....	307
2. Труд и заработная плата.....	311
3. Капитал и прибыль.....	317
4. Земля и земельная рента.....	324
5. Сочетание факторов производства.....	332

**Глава 18. Ценообразование
на рынке факторов производства 334**

1. Спрос и предложение на рынке факторов
производства. Равновесие фирмы на рынке
факторов производства..... 334
2. Особенности формирования цены на рынке труда
в условиях совершенной конкуренции..... 342
3. Ценообразование на рынке труда в условиях
несовершенной конкуренции..... 345
4. Особенности ценообразования на рынке капитала..... 348
5. Особенности ценообразования на рынке земли..... 355

**РАЗДЕЛ IV. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ..... 358**

**Глава 19. Макроэкономическая структура
национальной экономики 358**

1. Макроэкономика — особый раздел
экономической теории..... 358
2. Методы макроэкономического анализа..... 362
3. Система макроэкономических взаимосвязей
основных секторов народного хозяйства..... 369
4. Равновесное функционирование
национальной экономики..... 374

**Глава 20. Основные характеристики функционирования
и структуры национальной экономики 380**

1. Общественный продукт:
сущность, показатели измерения..... 380
2. Система национального счетоводства.
Методология исчисления основных
макроэкономических показателей..... 385
3. Национальное богатство
и чистое экономическое благосостояние..... 390
4. Структуризация национальной экономики.
Показатели структурных сдвигов..... 392
5. Межотраслевой баланс как инструмент анализа
и прогнозирования структурных взаимосвязей
в экономике..... 396
6. Эволюция отраслевой структуры производства
в современной экономике России..... 402

Глава 21. Рынок товаров и услуг. Равновесный объем национального производства.....	410
1. Рынок товаров и услуг в системе национальных рынков..	410
2. Совокупный спрос и его составляющие.....	412
3. Потребление и сбережения в масштабе национальной экономики.....	417
4. Функциональное назначение инвестиций.....	422
5. Макроэкономическое равновесие в модели "доходы—расходы" и мультипликативный эффект в экономике. Парадокс бережливости.....	426
6. Совокупное предложение.....	431
7. Макроэкономическое равновесие в модели "совокупный спрос—совокупное предложение".....	435
Глава 22. Экономический рост.....	438
1. Сущность, цели, основные характеристики экономического роста.....	438
2. Факторы и типы экономического роста.....	443
3. Равновесие и экономический рост. Модели равновесного экономического роста.....	448
4. Теории стадий экономического роста.....	458
5. Концепция устойчивого развития и проблемы роста экономики Российской Федерации.....	460
Глава 23. Цикличность развития экономики. Теория кризисов.....	465
1. Цикличность как всеобщая форма экономической динамики.....	465
2. Классификация и периодичность кризисов.....	469
3. Особенности в подходах к проблеме циклов.....	473
4. Особенности экономического кризиса России (начало 80-х—90-е годы). Стабилизационные проблемы....	482
Глава 24. Рынок труда, занятость, безработица.....	485
1. Концепции занятости населения.....	485
2. Рынок труда. Равновесие на рынке труда.....	489
3. Безработица и ее виды. Экономические и социальные издержки безработицы. Закон Оукена.....	498
4. Состояние рынка труда и государственное регулирование занятости в России.....	505

Глава 25. Денежный рынок. Денежно-кредитная система и политика	512
1. Структура денежной массы и ее измерение	512
2. Спрос и предложение денег. Равновесие на рынке денег	513
3. Современная кредитно-банковская система. Создание денег банковской системой	524
4. Денежно-кредитная политика: сущность, цели, инструменты	531
Глава 26. Макроэкономическая стабильность и инфляция	538
1. Сущность инфляции и причины ее возникновения	538
2. Типы и виды инфляции. Кривая Филлипса	545
3. Социально-экономические последствия инфляции	552
4. Антиинфляционная политика государства и важнейшие современные концепции инфляции	555
Глава 27. Финансовая система и финансовая политика общества	559
1. Организационные принципы и функции финансов. Государственный бюджет	559
2. Налоги и налоговая система. Кривая Лаффера	567
3. Правительственные расходы и формирование совокупного спроса. Мультипликатор государственных расходов и налогов. Государственный долг	573
4. Механизм реализации фискальной политики в переходной экономике России	581
Глава 28. Совокупные доходы населения и социальная политика государства	583
1. Доходы населения: виды и источники формирования. Номинальный и реальный доходы	583
2. Распределение личных доходов и эволюция социальной структуры общества. Диверсификация социального статуса	587
3. Уровень жизни и бедность. Социально- экономическая мобильность и общественный прогресс	591
4. Государственное регулирование распределения доходов. Система социальной защиты	595

Глава 29. Государственное регулирование национальной экономики.....	600
1. Государственное регулирование экономики. Модели взаимоотношений экономики и государства.....	600
2. Методы государственного экономического регулирования. Макромаркетинг.....	609
3. Общегосударственное планирование — один из методов регулирования экономики.....	615
4. Основные направления государственного регулирования пореформенной экономики России.....	622
РАЗДЕЛ V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	625
Глава 30. Международные экономические отношения. Внешняя торговля и валютный курс.....	625
1. Сущность мирового хозяйства. Интеграция и интернационализация.....	625
2. Внешняя торговля и внешнеторговая политика. Платежный баланс.....	638
3. Валютный курс и проблема конвертируемости валют.....	647
РАЗДЕЛ VI. ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	653
Глава 31. Методологические основы экономической теории.....	653
1. Предмет экономической теории.....	653
2. Методология и специфика экономической теории.....	662

Раздел I ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Глава 1. ГЕНЕЗИС, ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- 1. Общая характеристика экономической теории как науки.*
- 2. Зарождение и основные этапы развития экономической теории.*
- 3. Главные направления современной экономической мысли.*

Экономическое образование в нашей стране на рубеже XXI в. находится в процессе созидания нового знания. Но поиски нового невозможны без извлечения уроков и использования огромного опыта, накопленного во всем мире и, конечно же, в нашей стране. Отличительной чертой преподавания экономической теории в России начала XX в. было то, что, как правило, читаемые курсы по экономической теории (политической экономии) основывались на высших достижениях мировой экономической мысли*. Сейчас мы стремимся вернуть славные традиции преподавания этой науки.

1. Общая характеристика экономической теории как науки

Экономическая теория — одна из древнейших наук. Она всегда привлекала внимание ученых и образованных людей. Это объясняется тем, что изучение экономической теории — реализация объективной необходимости познания мотивов, действий людей в хо-

* Бух Л. Основные элементы политической экономии. СПб.: Типогр. М.Н.Стасюлевич, 1902; Булгаков С. О рынках при капиталистическом производстве. М.: Типогр. А.Г.Кольчугина, 1897; Железное В.Я. Очерки политической экономии. М.: Типогр. Тов-ва И.Д.Сытина, 1918; Мануйлов А. Понятие ценности. М., 1900; Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. Пг.: Изд-во Юридик. Книжного склада "Право", 1918.

зяйственной деятельности, законов хозяйствования во все времена — от Аристотеля, Ксенофонта до сегодняшних дней. Интересно вспомнить, что в XIX в. А.С.Пушкин, которому царь Николай I поручил продумать принципы воспитания молодежи, прежде всего высказался против домашнего образования, а в числе обязательных для изучения наук называл политическую экономию. В конце XIX в. Н.Бунге в книге "Основания политической экономии" отмечал, что политическая экономия не существует у тех народов, которые стоят на низкой ступени общечеловеческого развития.

Сегодня интерес образованных людей к экономической теории (политической экономии) все более возрастает.

Объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят во всем мире и особенно в России. Видный американский ученый П.Самуэльсон назвал экономическую теорию королевой наук. Лауреат Нобелевской премии М.Фридмен писал, что экономика — очаровывающая наука, она удивительна тем, что ее фундаментальные принципы очень просты, их можно записать на одном листе бумаги, тем не менее их понимают немногие. Сложность этой науки, отражающей многообразный мир хозяйствования, в том, что ее изучение требует от читателя, по словам известного специалиста по истории экономической мысли А.Хейлброннера, "выносливости верблюда и терпения святого".

Выпускники высших учебных заведений в современных условиях должны уметь разбираться в широком круге экономических вопросов, оценивать консервативные и позитивные тенденции общественного развития, чтобы самостоятельно определить свою позицию в преобразованиях, быть готовыми к практической деятельности и иметь определенное миропонимание. Эту задачу призван решить ряд учебных дисциплин, в том числе и экономическая теория. П.Самуэльсон в известном во всем мире учебнике "Экономикс" писал, что человек, систематически не изучавший экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся оценивать музыкальное произведение.

Значение экономической теории заключается не в том, что она является набором уже готовых рекомендаций, применимых непосредственно в хозяйственной практике и политике, а в том, что она, по словам Дж.Кейнса, служит методом, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогает тому, кто владеет ею, приходить к правильным выводам и заключениям. При этом чрезмерное теоретизирование также нежелательно, ибо оно бесполезно. Английский экономист И.Литте образно назвал таких ученых "неэкономистами" и справедливо утверждал, что "неэкономисты" обычно бывают слишком академичными, они чересчур усердно абстрагируются от реального мира.

Глубокий кризис всех сторон жизни нашего общества не мог не отразиться на современном состоянии экономической науки России. Кризис экономической науки как частная форма проявления об-

шего кризиса естественен, ибо экономическая теория есть отражение экономической жизни общества. Если вспомнить историю развития экономической мысли, можно заметить, что именно экономические кризисы служили в прошлом мощными импульсами для развития экономической теории. Так, теория экономики А.Маршалла появилась и получила широкое распространение в результате кризиса 1872 г. и последовавшей за ним 20-летней депрессии, кейнсианство — после кризиса 1929—1933 гг. и последовавшей депрессии, монетаризм — после кризисных явлений 1960—70-х годов и тд.

Несостоятельность сложившихся в экономической теории взглядов и представлений о мире, кризис современной экономической мысли — это не локальные явления (свойственные только российским экономическим теориям), а общемировая тенденция XX в., которая отмечается многими выдающимися умами не только России, но и Запада. Так, Дж.Гэлбрейт писал: "Экономикс, оставаясь в узких рамках рыночного микро- и макроанализа, перестает быть наукой и превращается в консервативно используемую систему верований, претендующих называться наукой"*. Русские ученые Н.Д.Кондратьев, В.И.Вернадский, А.А.Богданов, Е.Е.Слуцкий, Л.Н.Гумилев и другие в своих работах также доказывали необходимость пересмотра наших представлений о мире.

Современный кризис экономической теории в России принял конкретную форму кризиса марксизма. Это не случайно, потому что именно марксизм был в нашей стране господствующей идеологией и именно он в нашей административно-командной системе хозяйствования использовался для ее апологетики.

Сегодня мы обвиняем марксизм в догматизме. Однако нельзя не признать, что марксизм — это существенный этап в развитии экономической теории. П.Самуэльсон особо выделяет в истории экономической мысли лишь трех выдающихся мыслителей, оказавших определяющее влияние на развитие экономической теории: А.Смита, К.Маркса, Дж.М.Кейнса. Другой видный американский ученый, Дж. Гэлбрейт, считал, что учение К.Маркса слишком ценно, чтобы его целиком отдать марксистам. Й.Шумпетер также относил К.Маркса к великим ученым, что не мешало ему критиковать марксизм. В начале XX в. учение К.Маркса подвергалось критике в работах русских экономистов (например, Туган-Барановского, Рубина, Железнова и др.).

Нельзя не отметить, что накопление догм представляет собой явление, неизбежное в любой науке. Так, была абсолютизирована теория условных рефлексов И.П. Павлова, пик этой абсолютизации пришелся на 50-е годы XX в. Догма — это бесполезная истина. То, что было истиной на одном этапе движения мысли в процессе познания, на другом его этапе абсолютизируется, становится аксиомой с застывшим содержанием и является уже бесполезным. Но жизнь меняется, не могут не меняться и наши представления о

* *Galbraith G. Economics peace and loughte, 1971. P. 63.*

жизни, тогда и возникает потребность в новых концепциях, новых подходах, новой парадигме, требующих изменения самого хода общественной мысли. Новая теория предстает как непосредственная реакция на кризис.

Выход из современного социально-экономического кризиса России большинство ученых и практиков видит в переходе к рыночной экономике, ориентированной на рост благосостояния населения, в отказе от закрытой экономики и замене ее открытой экономикой, которая получила развитие в ряде стран Запада, США, Японии и др. Поэтому естественны и наши поиски в чрезвычайно богатом мировом опыте преподавания экономической теории. При этом, конечно, не следует слепо копировать достижения западных ученых. Если в целом оценить западную экономическую науку, нельзя не видеть, что она в значительной степени математизирована и асоциальна, перегружена графиками, элементарными формулами, абстрактными рассуждениями. Это может привести к опасности чрезмерной формализации и вырождению экономической теории как объективной науки, на что неоднократно обращалось внимание мировой научной общественностью.

2. Зарождение и основные этапы развития экономической теории

Для изучения экономической теории важно знать ее генезис, т.е. происхождение, возникновение, процесс образования и становления экономической теории как науки. По словам Гете, историческую хронику пишет тот, кому важно настоящее. Понимание настоящего без прошлого чревато ошибками.

Истоки экономической науки следует искать в учениях мыслителей древнего мира, прежде всего стран Древнего Востока — • колыбели мировой цивилизации. Древнеиндийские "Законы Ману" (IV—II вв. до н.э.) отмечали существование общественного разделения труда, отношений господства и подчинения. В трудах древнекитайских мыслителей, среди которых особенно выделялся Конфуций (551—479 гг. до н.э.), проводилось различие умственного и физического труда, причем первый объявлялся монополией "высших" слоев, а второй — уделом "простолюдинов", основную массу которых составляли рабы. Интересно, что уже в то время, например, в трудах китайского философа Сюнь Цзы (III в. до н.э.) высказывалась мысль, что все люди равны от рождения, что "накопленным богатством" должны пользоваться все, люди из простого народа должны иметь право частной собственности на землю. Поэтому уже тогда раздавались призывы к освобождению рабов-земледельцев и рабов-ремесленников.

Дальнейшее развитие экономическая мысль получила в ***Древней Греции***. Взгляды древнегреческих мыслителей — Ксенофонта (430—354 гг. до н.э.), Платона (427—347 гг. до н.э.), Аристотеля (384—

322 г. до н.э.), можно охарактеризовать как теоретические исходные пункты современной экономической науки. Ксенофонт был учеником Сократа, в работах "Домострой" и "Экономикос" он раскрыл правила ведения домашнего хозяйства и земледелия. Причем домохозяйства Ксенофонт рассматривал не в ограниченном, как сейчас, понимании, а в широком — как рабовладельческое хозяйство.

Сегодня изменилось и понимание термина "экономика". Считается, что этот термин изобрел еще в VI в. до н.э. греческий поэт Геспод, соединив два слова: "ойкос" (дом, хозяйство) и "номос" (знаю, закон), что дословно означает искусство, знание, свод правил ведения домашнего хозяйства. В научный оборот этот термин был введен представителями древнегреческой экономической мысли Ксенофонтом и Аристотелем. Последний подразделял "экономику" (естественная хозяйственная деятельность, связанная с производством продуктов) и "хрематистику" (искусство наживать богатство, делать деньги).

Термин "экономика" в современных условиях имеет следующие значения:

1) народное хозяйство данной страны или его часть, включающая отдельные отрасли (экономика промышленности, сельского хозяйства и т.д.); хозяйство района, региона, страны, группы стран или всего мира (региональная экономика, мировая экономика, экономика России и т.д.);

2) исторически определенная совокупность экономических отношений между людьми, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности, соответствующих данной ступени развития производительных сил и образующих определенную экономическую систему (рабовладельческая, капиталистическая и другие экономики);

3) научная дисциплина, занимающаяся изучением деятельности людей, ее законов и закономерностей (теоретическая экономика, политическая экономия), некоторых условий и элементов производства (экономика народонаселения, труда, управления и т.д.), отдельных отраслей и видов хозяйственной деятельности (экономика животноводства, образования и т.п.).

Если же попытаться дать современное определение экономики одной фразой, то *экономика — это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путем создания и использования необходимых жизненных благ.*

Аристотель — первый экономист, ученик Платона, учитель Александра Македонского. Наиболее известны его две работы "Этика" и "Политика". Его заслуги заключаются в том, что он первым выделил отдельные категории экономической теории, поставил вопрос о сравнимости всего, что "подвергается обмену", стремится найти закон образования и изменения (активная деятельность) и производство (продуктивная деятельность); высказал идеи о полезности как об основе ценности хозяйственных благ, правильном обмене хозяйственных благ как об обмене эквивалентов и др. В свя-

зи с тем, что в условиях рабовладения физический труд считался неприличным для свободного гражданина, продукт он оценивал только с позиций полезности, а не труда.

Экономические взгляды мыслителей *Древнего Рима* Варрона (116-27 гг. до н.э.), Катона Старшего (234-149 гг. до н.э.), Калумеллы (I в. н.э.), Сенеки (4-65 гг. н.э.), Лукреция Кара (99-55 гг. до н.э.) являлись своего рода продолжением экономической мысли Древней Греции. Здесь еще обосновывается необходимость рабства, но в этих высказываниях уже отражается упадок и разложение рабовладения. Так, Марк Порций Катон в трактатах "О земледелии" и "Системе уроков" утверждает, что рабы должны трудиться постоянно — и в дождь, и по праздникам, и дает рекомендации по нормированию их труда, а также по сезонным нормам натурального довольствия. Марк Теренций Варрон — сторонник мягкого принуждения к труду (его работа "Сельское хозяйство"), а Юний Модерат Калумелла (его работа "О сельском хозяйстве") признавал правильными все методы принуждения негодных работников, т.е. ставит проблему качества труда. Он признавал ограниченные возможности рабского труда. Проблемы собственности исследовались римскими юристами ("Институции" Гая, Кодексы Грегорию и Гермодена, Сборник императорских институций Феодосия II, Дигесты, Кодекс Юстиниана). Сенека утверждал, что все люди по природе равны, поэтому осуждал рабство. Он писал: "Они рабы. Но они люди". Сенека выступал против ростовщичества, хотя сам через вольноотпущенников занимался ростовщичеством и был очень богат. Его идеи оказали влияние на христианство.

Христианство принесло с собой коренной переворот в общем взгляде на хозяйственную деятельность. Оно объявило самый простой хозяйственный труд необходимым и святым делом. Апостол Павел завещал: "Если кто не хочет трудиться, тот не ешь". Принцип справедливой цены, социальной, а не индивидуальной оценки продуктов, собственность, богатство и многие другие экономические проблемы затронуты в той или иной степени в христианском учении (Фома Аквинский, Иоанн Дунс Скотт, Уильям Оккам и др.).

Ученые-схоласты (преподаватели университетов) рассматривали экономические проблемы в рамках учения о справедливости с позиций Священного Писания. В то время в экономике превалировал нормативный аспект (моделирование того, что должно быть) над позитивным (изучение реальной действительности), иррациональный (мифотворческий) — над рациональным (научным). Позднее идея равенства и справедливости в отношениях между людьми трансформировалась в идею эквивалентности (равенства) обмена товаров, идея частного труда — в обоснование буржуазного предпринимательства.

Но все эти взгляды и высказывания даже в совокупности не представляли собой систематизированное учение об экономике (см. схему 1.1).

Схема 1.1

ИСТОКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

ДРЕВНИЙ КИТАЙ	ИНДИЯ	ДРЕВНЯЯ ГРЕЦИЯ	ДРЕВНИЙ РИМ	ХРИСТИАНСТВО
Конфуций (Кун-Цзы) (551-479 гг. до н.э.) Мен-Цзы (372—289 гг. до н.э.) Сюнь-Цзы (III в. до н.э.)	"Законы Ману" (IV-III вв. до н.э.) Трактат "Архашаистра"	Ксенофонт (430—354 гг. до н.э.) Платон (427—347 гг. до н.э.) Аристотель (384-322 гг. до н.э.)	Марк Порций Катон старший (Цензор) (234-149 гг. до н.э.) Марк Теренций Варрон (Реатинский) (116—27 гг. до н.э.) Лукреций Кар (99—55 гг. до н.э.) Калумелла (I в. до н.э.) Сенека (4—65 гг. н.э.)	Апостол Павел (I в. до н.э.)
ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ				
1. Разделение "умственного" и "физического" труда. 2. Выделение "высших" и "низших" слоев общества. 3. Освобождение от рабства. 4. Всеобщее равенство. 5. Право частной собственности на землю.	1. Общественное разделение труда. 2. Выделение "выс- ших" и "низших" слоев общества.	1. Основа оценки блага — полезность. 2. Соизмерение благ на основе полезнос- ти, а не труда. 3. Физический труд непрестижен. 4. Эквивалентность обмена. 5. Термин — "эконо- мия"; "ойкос" — дом, хозяйство, "номос" — учение, закон.	1. Разделение труда: патриции, плебеи. 2. Фактическое разложение рабства. 3. Источник богат- ства — ростовщиче- ство, торговля. 4. Физический труд непрестижен. 5. Трактат "О земле- делии", содержащий сведения об органи- зации рабовладель- ческих поместий.	11. Источник богат- ства — труд. 12. Социальная справедливость: "Кто не хочет тру- диться, тот не ешь".

Как наука, т.е. систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономической системы, экономическая теория возникла в XVI—XVII вв. Это период становления капитализма, зарождения мануфактуры, углубления общественного разделения труда, расширения внутренних и внешних рынков, интенсификации денежного обращения. На эти процессы экономическая наука откликается появлением **меркантилизма**.

Сущность учения меркантилистов сводится к определению источника происхождения богатств (и в этом заслуга, ибо они первыми заговорили об этом). Но трактовали они этот вопрос неправильно, ибо источник богатства выводили из сферы обращения, а само богатство отождествляли с деньгами. Отсюда и название данного учения, ибо "меркантильный" в переводе означает "денежный". Меркантилисты были представителями торговцев и выражали их интересы.

Различают ранний и поздний меркантилизм. В основе раннего меркантилизма лежала система денежного баланса, увеличение денежного богатства чисто законодательным путем. Так, англичанин У.Стаффорд (1554—1612) в своем памфлете "Краткое изложение некоторых обычных жалоб различных наших соотечественников" (1581) отмечал, что решение многих экономических проблем основано на запрещении вывоза благородных металлов, ограничении импорта, поощрении хозяйственной деятельности, связанной с притоком в страну денег. В основе позднего меркантилизма лежала система активного торгового баланса, т.е. продавать больше, а покупать меньше.

Идейно близкой к меркантилизму является экономическая **политика протекционизма**, направленная на защиту, ограждение национальной экономики от конкуренции со стороны других государств путем введения таможенных барьеров, ограничений проникновения в страну иностранных товаров и капиталов. Наиболее известными представителями меркантилизма были Т.Ман (1571—1641), А.М. де Ваттевиль (1575—1622), Г.Скаруффи (1519—1584), Д.Норе (1641—1691), Д.Юм (1711—1776).

Особую популярность среди меркантилистов имели Т.Ман и А.Монкретьен де Ваттевиль.

Т.Ман — английский экономист, став купцом и нажив солидное состояние, передал свой опыт в двух небольших сочинениях: "Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией" и "Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как результат нашего богатства". В то время торговля и обращение денег играли настолько большую роль, что слова "торговля" и "экономика" считались почти однозначными. Т.Ман главным видом капитала считал торговый капитал, богатство отождествлял с его денежной формой, а источником обогащения признавал лишь торговлю, в которой вывоз товаров преобладает над ввозом, что приносит приращение капитала, богатство.

А.Монкретьен де Ваттевиль — простолюдин, его отец был аптекарем. Экономический советник, градоначальник с 1617 г. — поэт, мятежник, дуэлянт, прожил бурную, полную приключений жизнь подобно героям романа А.Дюма "Три мушкетера", был осужден как государственный преступник, по приговору суда его труп был сожжен, а пепел развеян по ветру. Но в историю он вошел как яркий представитель меркантилизма во Франции, который обесмертил свое имя тем, что ввел в научный оборот термин "политическая экономия". С выходом в свет его книги "Трактат по политической экономии" (1615) экономическая теория более 300 лет развивалась и до сих пор развивается как политическая экономия. Первая часть этого термина произошла от греческого слова "политейя" (дословно переводится как законы хозяйствования в рамках государства в целом, а не отдельного рабовладельческого или городского хозяйства, как у Аристотеля). Появление данного термина в это время не случайно, оно обусловлено возрастающей ролью государства в первоначальном капитале и внешней торговле. Последнее, по мнению Монкретьена, является источником прибыли, "главной целью различных ремесел" и лучшим способом приобретения могущества государства. АМонкретьен видел разницу между деньгами и богатством, благосостоянием. "Не обилие золота и серебра... делает государство богатым, — писал он, — но наличие предметов, необходимых для жизни и для одежды..." Он был противником роскоши, которая, по его словам, "для государства чума и роковое разорение".

Литература меркантилизма носила главным образом эмпирический, практический характер. В то время в экономической науке позитивный подход вытеснил нормативный.

Особое место в развитии экономической теории как науки занимают У.Петти (1623—1686) в Англии и П.Буагильбер (1646—1714) во Франции. Их учение является переходным мостиком от меркантилистов к классической (подлинной) науке — политической экономии. Работы У.Петти — "Трактат о налогах и сборах" (1662), "Слово мудрым" (1665), "Политическая арифметика" (1646), "Кое-что о деньгах" (1682). Последнюю работу Ф.Энгельс оценил как шедевр политической экономии. Заслуга У.Петти состоит в том, что он впервые объявил источником богатства труд и землю. Известно его изречение: "Труд есть отец и активнейший принцип богатства, а земля — его мать". П.Буагильбер также предпринял попытку свести стоимость к труду и тем самым сделал решающий шаг в сторону трудовой теории стоимости, искавшей источник богатства в сфере производства.

Новое направление в развитии политической экономии представлено физиократами, которые являлись выразителями интересов крупных землевладельцев. Термин "физиократы" образован от греческих слов *phisis* и *kratos* и дословно означает "власть природы". Главным представителем и основателем этого направления был

Ф.Кенэ (1694—1774). Он родился в семье крестьянина, занимавшегося торговлей, получил отличное медицинское и юридическое образование, был придворным врачом Людовика XV, пользовался покровительством мадам Помпадур. В 64 года, после научных работ по медицине, Ф.Кенэ написал главный свой труд по политической экономии "Экономические таблицы" (1758), в которой сделал гениальную попытку анализа общественного воспроизводства с позиции установления определенных балансовых пропорций между натуральными и стоимостными элементами общественного продукта. Ф.Кенэ опроверг учение меркантилистов о том, что обмен создает богатство; источником богатства он объявил не просто труд в земледелии, а именно превышение произведенного продукта над потребленным в сельском хозяйстве; ограниченность его учения в том, что источником богатства он считал труд только в земледелии. Вокруг Ф.Кенэ группировались талантливые ученики и сторонники: В.Р.Мирабо-старший (1715—1789), Дюпон де Немур (1739—1817), А.Р.Тюрго (1727-1781).

Дальнейшее развитие экономической наука получила в трудах А.Смита (1723-1790) и Д.Рикардо (1772-1823).

А.Смит родился в апреле 1723 г. в маленьком шотландском городке Керколди в семье главного контролера таможи. Он получил хорошее образование, окончил два университета, приобрел фундаментальные знания по философии, политическим наукам, математике, астрологии, юриспруденции, социологии и экономике. Его первая книга — "Теория нравственных чувств".

А.Смит вошел в историю экономической мысли как **основоположник классической политической экономии**. В возрасте 44 лет он решил исполнить грандиозный и даже чудовищный, по выражению некоторых биографов, план — дать миру теорию социально-экономического устройства. Через 10 лет полного отшельничества он выпустил книгу "Исследование о природе и причинах богатства народов" (1777). Систематизировав в этой книге всю сумму накопленных к тому времени экономических знаний, А.Смит тем самым выполнил историческую задачу. Основная идея в его учении — идея либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Эти экономические регуляторы он называл "невидимой рукой". А.Смит заложил основы трудовой теории стоимости, возвысил роль производительного труда как создателя стоимости, показал значение общественного разделения труда как условие повышения его производительности, создал учение о доходах, четко сформулировал принципы налогообложения и многое другое. Его исследование стало настольной книгой ученых-экономистов Запада.

Д.Рикардо родился в семье богатого коммерсанта. С 1793 по 1812 г. занимался коммерческой деятельностью, нажил миллионное состояние, отошел от коммерческой деятельности, будучи крупным

землевладельцем, посвятил себя научной работе. Он продолжил разработку теории А. Смита, преодолев некоторые недостатки его учения. Главный его труд — "Начала политической экономии и налогового обложения" (1809—1817). Он показал: единственным источником стоимости является труд рабочего, который лежит в основе доходов различных классов (заработной платы, прибыли, процента, ренты); прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего. А.Смит сформулировал законы обратно пропорциональной зависимости между заработной платой и прибылью, указал на тенденцию нормы прибыли к понижению, раскрыл механизм дифференциальной ренты. Заслуга Д.Рикардо заключается в том, что он попытался построить систему категорий политической экономии на основе трудовой теории стоимости. Однако полностью выдержать монистический принцип ему не удалось, и на смену монистической концепции приходит плюралистическая концепция факторов производства, фактически подорвавшая трудовую теорию стоимости.

На ошибки классической школы неоднократно указывали русские экономисты в конце XIX — начале XX в. Так, В.Я.Железнов писал, что классическая школа облекла свои положения в абсолютную форму, считала свои теоретические выводы пригодными для объяснения хозяйственных явлений всех времен, стран и народов, свои принципы (эгоистические интересы и свободная конкуренция) — вечными постулатами для создания нормального строя экономических отношений и тем самым теряла способность к историческому анализу и развитию. Крупным недостатком классической политэкономии было игнорирование роли государства в хозяйственной жизни. Его источник понятен: ненависть абсолютную монархию, классики невольно приуменьшали значение государственного регулирования хозяйственных отношений.

Последователи классической политической экономии Р.Торренс, Дж.С.Милль, Д.Р.Мак-Куллох и противники Д.Рикардо — Т.Р.Мальтус, С.Бейли, Н.У. Сениор по существу осуществили переход от теории стоимости к теории спроса и предложения. Теория цены у них вытесняет теорию стоимости, теория факторов производства — трудовую теорию, анализ конкретных ситуаций — теоретические абстракции.

Определенным этапом эволюции мировой экономической мысли стали труды швейцарского экономиста и историка Ж. де Сисмонди (1773—1842). Он учился в Женевском университете, жил во Франции, Великобритании, Италии. Главный его труд — "Новые начала политической экономии" (1819), где он выступил с критикой экономического механизма капиталистического общества. В центр своего экономического учения Сисмонди ставил потребление и считал, что политическая экономия призвана быть наукой о совершенствовании социального механизма ради счастья человека.

Идею создания нового общества, понимая его каждый по-своему, выдвинули **социалисты-утописты** А.К.Сен-Симон (1760—1825), Ш.Фурье (1772-1837) - Франция, Т.Мор (1478-1535), Р.Оуэн (1771—1858) — Великобритания, Т.Кампанелла (1568—1639) — Италия. Они выступали с критикой существующего строя и требованиями реорганизации производства, распределения и потребления, отмены частной собственности, снятия противоположностей между умственным и физическим трудом, установления справедливой социальной системы. Последнюю Сен-Симон назвал индустриализмом, Фурье — гармонией, Оуэн — коммунизмом. Они были в основном за эволюционное развитие общества.

Опираясь на высшие достижения классической школы политической экономии, Карл Маркс (1818—1883) и Фридрих Энгельс (1820—1895) создали теоретическую концепцию, получившую обобщенное название марксизм. Их идеи в той или иной степени были дополнены и несколько переработаны В.И.Лениным (1870—1924), а также русскими и советскими экономистами вплоть до 80-х годов XX в.

Марксизм, или политическая экономия труда, представляет собой всестороннее исследование законов развития капиталистического общества с позиции пролетариата и концепцию социализма (коммунизма) как новой экономической системы. Последняя представлена совокупностью социалистических принципов: общественная собственность на средства производства, отсутствие эксплуатации наемного труда, равная плата за равный труд, всеобщая и полная занятость, ведение хозяйства по единому плану.

Необходимо отметить, что впервые попытка рассмотреть капиталистическое богатство с позиции пролетариата была предпринята социалистами-рикардианцами (Т.Годскин, У.Томпсон и др.). К.Марксом и Ф.Энгельсом она была осуществлена более последовательно и глубоко.

К.Маркс — немецкий мыслитель-энциклопедист, родился в семье адвоката. Отличаясь большой работоспособностью и увлеченностью, К.Маркс и его многочисленная семья жили в бедности, потому что он почти никогда не имел оплачиваемой работы. Финансовую поддержку он получал в основном от родителей жены, баронессы фон Вестфален, и своего друга и соратника Ф.Энгельса, потомственного фабриканта. С именем К.Маркса связана попытка людей построить общество без частной собственности на средства производства, опираясь на экономику государственного типа, регулируемую из центра. Главный труд К.Маркса — "Капитал" (1867), сделавший его одним из величайших экономистов мира. Ф.Энгельс называл "Капитал" библией рабочего класса. Несмотря на сложный язык и некоторые несоответствия отдельных положений теории реальной жизни, на которые указывал Ф.Энгельс, это произведение можно отнести к шедеврам экономической науки. Главные открытия, сделанные К.Марксом: было сформулировано учение об общественно-экономических формациях, составляющих

их элементах, причинах смены формаций; были раскрыты законы развития капитализма, его внутренний источник самодвижения — противоречие, исторически переходящий характер капитализма как формации; были разработаны теория воспроизводства и экономических кризисов, цены производства, учения о двойственном характере труда, воплощенного в товаре, о противоречиях товара, о прибавочной стоимости; была раскрыта сущность абсолютной ренты, наемного труда; была дана общая характеристика капиталистической эксплуатации.

Догматическое изложение главных идей марксизма при попытке построить социалистическое общество в отдельных странах оказало плохую услугу этому великому для своего времени учению. Оно не лишено отдельных недостатков, один из которых — то, что главное внимание в нем уделялось антагонизму классов, а практические рекомендации для процветания общества в настоящем оказались на заднем плане.

Идеи, изложенные в работах К.Маркса, нашли отдельных последователей среди известных западных экономистов. В то же время марксизм подвергался и подвергается сейчас самой суровой критике.

Во второй половине XIX в. была сформулирована теория **маржинализма**. Классиками этой теории стали экономисты австрийской школы К.Менгер (1840-1921), Ф. фон Визер (1851 — 1926), Е. фон Бём-Баверк (1851—1914), а также английский экономист У.СДжевонс (1835-1882).

Маржинализм (от англ. *marginal* — предельный) — это теория, представляющая экономику как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов и объясняющая экономические процессы и явления, исходя из новой идеи — использования предельных (*max* или *min*), крайних величин или состояний, характеризующих не сущность явлений, а их изменение в связи с изменением других явлений. Например, теория предельной полезности исследует аспект ценообразования в связи с эффективностью потребления продуктов и показывает, насколько изменится удовлетворение потребности при добавлении единицы оцениваемого продукта (в отличие от затратной концепции). Главные категории маржинализма: предельная полезность, предельная производительность, предельные издержки и др. На базе субъективных оценок теория объясняет издержки производства, спрос, предложение, цены. Маржинализм опирается на количественный анализ и использует экономико-математические методы и модели.

Одним из широко известных теоретиков **математической школы** является Л.Вальрас (1834—1910), швейцарский экономист. Он разработал модель общего экономического равновесия, в основе которой — анализ спроса и предложения и ряд систем уравнений. Последователи этой экономической школы рассматривали рыночную экономику как систему, потенциально способную достигать равновесия на основе спроса и предложения. По мнению экономи-

стов-математиков, составляющими рыночной системы являются рациональные субъекты, непрерывно стремящиеся к оптимуму своего существования, т.е. экономическому успеху.

С критикой марксизма в 1899 г. выступил Э.Бернштейн (1850—1932). В книге "Предпосылки социализма и задачи социал-демократии" он изложил свой взгляд на марксизм, дал трактовку понятия "экономической стоимости" как совокупности полезности и издержек производства; концепцию прибавочной стоимости К.Маркса объявил абстрактной формулой, опирающейся на гипотезу; утверждал, что объективность экономических законов, по Марксу, порождает фатализм; рассматривал акционерную форму собственности как демократизацию капитала, приводящую к росту уровня жизни населения; отрицал абсолютное и относительное обнищание пролетариата.

Основные этапы развития экономической теории отражает классификация различных экономических школ и концепций (схема 1.2).

Такая классификация позволяет: проследить основные этапы развития политэкономии как науки; выделить названия учебных дисциплин, излагающих содержание данной науки; отразить многообразие экономических теорий и отметить точки их соприкосновения и взаимного перехода.

Данная схема свидетельствует о том, что в течение XVII—XX вв. политическая экономия как наука развивалась на основе разделения научных знаний об экономике: выделении различных экономических школ, концепций, самостоятельных наук (например, эконометрики, конкретных экономических наук и учебных дисциплин — менеджмент, маркетинг и др.), самостоятельных разделов в политической экономии — микроэкономика, макроэкономика, мировое хозяйство и т.д.

В конце XX в. возникла новая тенденция — обобщения всех накопленных знаний не только по экономике, но и по ряду других наук (психологии, биоэнергетики, космоса, экологии и др.), что свидетельствует о появлении нового направления — экономической теории.

3. Главные направления развития современной экономической мысли

К числу современных принято относить экономические теории, сформировавшиеся в конце XIX и в начале XX вв. Они представлены широким разнообразием позиций, взглядов, концепций.

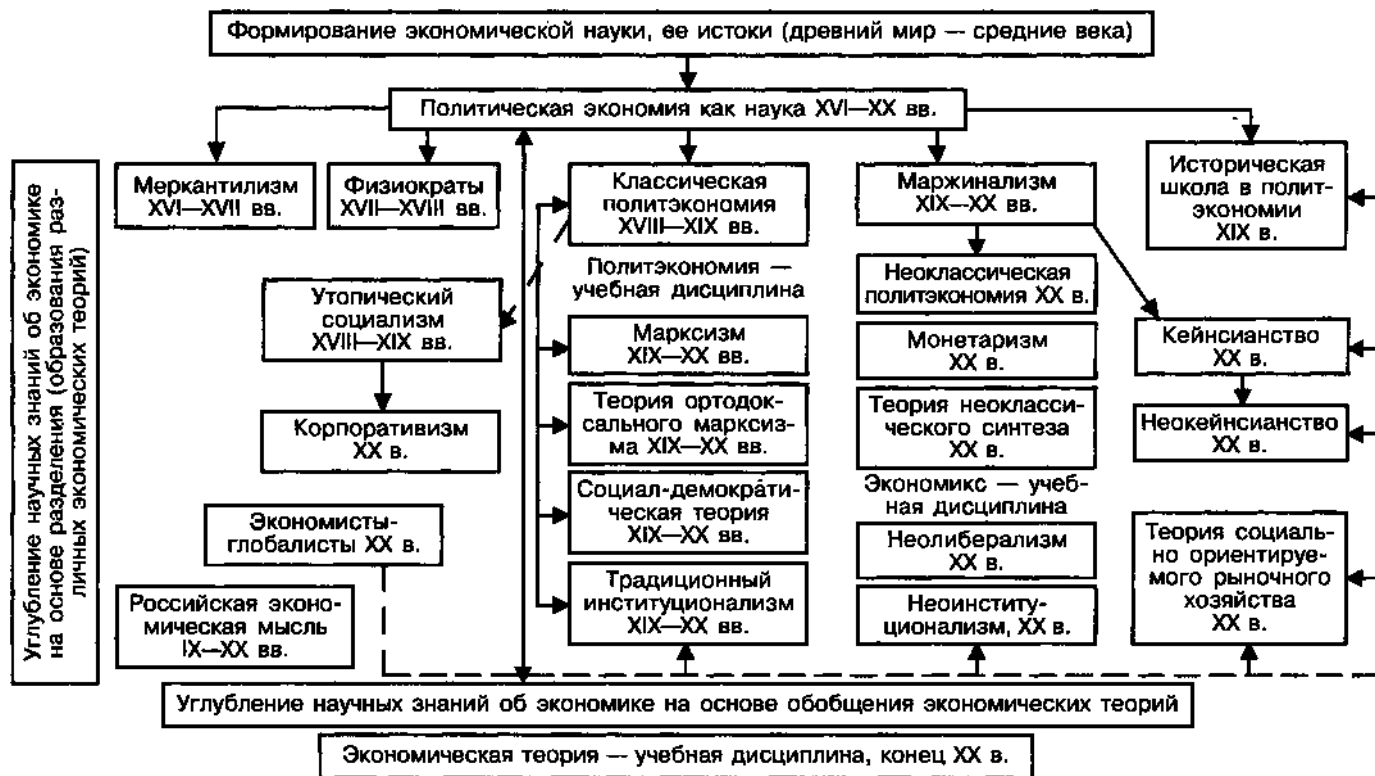
Выделим главные направления современной экономической мысли и охарактеризуем их в самых общих чертах. К ним относятся:

неоклассическое;

кейнсианское;

институционально-социологическое.

Основные этапы развития экономической теории



Неоклассическое направление возникло как реакция на экономическую теорию К.Маркса, как ее критическое осмысление. Оно господствовало до 30-х годов XX в. и воспевало свободную конкуренцию. Кризис и Великая депрессия показали невозможность путем свободной конкуренции преодолеть противоречия, решить все социально-экономические проблемы общества, в связи с чем появляется новое экономическое учение — кейнсианство, требующее серьезного вмешательства государства в экономику. В 70—80-х годах, когда чрезмерное вмешательство государства в экономику стало тормозить развитие общественного производства, неоклассическое учение снова становится актуальным и остается таковым по настоящее время. В западной экономической литературе это направление получило название "новый классический экономикс".

Современная политическая экономия, известная под названием "экономике", имеет в своей основе маржинальную экономическую теорию и представляет собой попытку синтезировать классическую политическую экономию и маржинализм.

Курс "экономике" впервые начал читать в Кембриджском университете А.Маршалл в 1902 г., он сменил курс политической экономии классической школы Дж.С.Милля. В 1890 г. вышла книга А.Маршалла (1842—1924) "Принципы экономикс", которая у нас переведена как "Принципы политической экономии"*.

Появление термина "экономике" не случайно. Во-первых, это объясняется рационализмом американцев, их склонностью к сокращениям. Во-вторых, имелись и более глубокие причины. Экономический кризис в конце XIX в. и почти 20-летняя депрессия показали несостоятельность государственного вмешательства в экономику, и А.Маршалл, воспевавший идею свободной конкуренции и рынка, не мог не ограничивать роль государства в рыночной экономике, что и получило отражение в новом термине, где исчезла первая часть прежнего названия науки.

Сегодня под этим названием выходят в свет многочисленные учебники по экономической теории. Одним из наиболее популярных считается учебник П.Самуэльсона "Экономикс", который впервые был опубликован в 1948 г. и выдержал 13 изданий. Его автор подчеркивает, что "экономическая теория, или политическая экономия, как ее обычно называют, тесно соприкасается с социальными науками, экономикой домоводства, управления предприятием, но имеет специфический предмет"**.

Таким образом, экономике и политическая экономия в англо-американской литературе рассматриваются как синонимы. Некоторые ученые Запада под политической экономией понимают не эко-

* Здесь нет ошибки, так как А.Маршалл над термином "экономике" понимал политическую экономию (Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 1. М.: Прогресс, 1983. С. 56). Современный перевод этой работы — "Принципы экономической теории" (М., 1993).

** Самуэльсон П. Экономикс. Ч. 1. М.: Прогресс, 1964. С. 26.

номическую теорию в целом, а экономическую политику как самостоятельную отрасль науки.

В нашей экономической литературе до недавнего времени термин "экономике" рассматривался как название буржуазной экономической науки. Острия этой науки требовала не только чрезмерная идеологизация, основанная на классовых подходах ко всем экономическим проблемам, но и практика хозяйствования административно-командной системы.

При более внимательном изучении курса "экономике" можно отметить, что "экономике" — многозначное понятие, характеризующее:

1) специальную науку о принципах рыночного функционирования экономики на микро-, мезо- и макроуровне;

2) науку, носящую более прикладной характер по сравнению с марксистской политической экономией, имеющей более абстрактный характер;

3) цикл учебных дисциплин в вузах США и Западной Европы, включающий также экономическую историю, историю экономических учений и ряд спецкурсов по экономическим проблемам.

Современное изменение названия учебной дисциплины "политическая экономия" на "экономическую теорию" не означает отказа от политической экономии как науки. Некоторые объясняют изменения тем, что "политическая экономия сегодня давно перестала быть наукой, а превратилась в шаманологию"*.

Проявление другой крайности — желание во что бы то ни стало сохранить термин "политическая экономия". Хотя в пользу этой позиции есть достаточно серьезная аргументация, не следует воспринимать изменение названия учебной дисциплины как отказ от науки. Эволюция терминов "экономика", "политическая экономия", "экономике" и "экономическая теория" обусловлена историческими причинами, но все они по существу являются названиями одной и той же постоянно развивающейся науки, исследующей экономические явления, процессы хозяйствования на различных уровнях, взаимосвязи и взаимозависимости. Меняются акценты, подходы, но наука остается той же — наукой об экономической жизни отдельных людей, групп и общества в целом. Развитие любой отрасли знаний, в том числе и знаний по экономике, представляет собой последовательную смену научных направлений, в ходе которых происходит пересмотр базовых теоретических понятий.

Неоклассическое направление экономической теории в основном сформулировано в работах английского экономиста Альфреда Маршалла.

А.Маршалл (1842—1924) широко известен как основоположник ценовой теории. Его ученик Дж.М.Кейнс назвал Маршалла

* Семенищев С. Политическая экономия — как третья древнейшая, или Небольшой ликбез по шаманологии // Независимая газета. 1994. 24 августа. С. 8.

величайшим экономистом XIX в. Стараясь объединить теорию предельной полезности и теорию издержек производства, он пришел к выводу, что ни спрос, ни предложение не имеют приоритета в определении цен, это равноправные элементы механизма рыночного ценообразования. А.Маршалл использовал понятия рыночного равновесия для характеристики баланса спроса и предложения, разработал концепцию эластичного спроса, которые до сих пор актуальны для объяснения рыночных явлений.

Теория А.Маршалла отличалась статичностью построения, преодолеть которую впервые попытался Й.Шумпетер (1883—1950). Он создал динамичную модель развития капитализма в работе "Теория экономического развития" (1911). Продолжением этой работы стала монография "Экономические циклы" (1939), посвященная теоретическому, историческому и статистическому анализу процесса циклического развития рыночной системы хозяйства.

Неоклассическое направление экономической науки представлено современными теориями монетаризма и неолиберализма.

Монетаризм — теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы. Монетаристы сводят управление экономикой прежде всего к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, количеством денег, находящихся в обращении и запасах, достижению сбалансированности государственного бюджета и установлению высокого кредитного банковского процента.

Американский ученый-экономист М.Фридмен (род. в 1912 г.) — один из крупнейших авторитетов в современной экономической науке, признанный глава "новой монетаристской школы", лауреат Нобелевской премии по экономике за 1976 г. Его экономические рекомендации использовались в Чили во времена правления Пиночета и в экономической политике Р.Рейгана в США. На обложке книги М.Фридмена "Свобода выбора" Рейган написал: "Ее нужно прочитать всем, кто заинтересован в будущем Америки". По мнению М.Фридмена, все крупнейшие экономические потрясения объясняются последствиями денежной политики, а не нестабильностью рыночной экономики, поэтому государство должно как можно меньше и осторожнее вмешиваться в рыночные отношения.

В России с монетаристской теорией связывают имя Е.Гайдара.

Неолиберализм — это теория, согласно которой необходимо сокращать (свести к минимуму) вмешательство государства в экономику (принцип классической политической экономии А.Смита), ибо только частное предпринимательство способно вывести экономику из кризиса и обеспечить ее подъем и благосостояние населения. Отсюда важно предоставление максимально возможной свободы предпринимателям и торговцам в хозяйственной деятельности.

Главными теоретиками концепции либерализма XX в. являются американский экономист австрийского происхождения Л. фон Мизес (1881—1973) и его блестящий ученик Ф. фон Хайек (1899—1992).

По мнению Л.Мизеса, социализм, т.е. централизованно управляемая экономика с регулируемым правительством рынком, долго просуществовать не может, ибо цены не отражают спрос и предложение, не служат указателем, в каком направлении должно развиваться производство. "Регулируемая экономика социализма", по словам Мизеса, превращается в царство произвола составителей плана, становится планируемым хаосом. Единственная разумная экономическая политика — либерализм; абсолютными основаниями цивилизации являются разделение труда, частная собственность и свободный обмен. Главными работами Л.Мизеса являются: "Либерализм", "Человеческая деятельность: трактат об экономике", "Основания экономической науки: очерки методологии" и др.

Ф.Хайек — по происхождению немецкий, а по месту деятельности английский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1974 г. В своей книге "Дорога к рабству" доказывает, что всякий отказ от экономической свободы, от рыночного ценообразования ведет к диктатуре, экономическому рабству, утверждает превосходство рыночной системы хозяйства над смешанной и "командной" экономикой, объявляет капитал вечной категорией, отрицает существование эксплуатации при капитализме, подчеркивает, что социалистические идеи государственной экономики обречены на полный провал и губительны по своей природе.

Основываясь на теории неолИБЕРАЛИЗМА, немецкий теоретик, государственный и политический деятель ФРГ Людвиг Эрхард (1897—1977) создал собственную теорию *социально-ориентируемого рыночного хозяйства*, воплотил ее на практике. Основные положения этой теории: необходимость свободных цен, свободной конкуренции, равновесие спроса и предложения, равновесие экономики. Государство призвано гарантировать эти условия в рыночном хозяйстве и обеспечить социальную направленность его развития. Эта теория изложена в книге "Благосостояние для всех", опубликованной в 1956 г.

К новой классической экономике относятся также "теория рационального ожидания" (Дж.Мут, Р.Лукас, Т.Сарджент, Н.Уоллес и др.), "экономика предложения" (А.Лаффер, Дж.Гилдер, М.Эванс, М.Фелдстайн и др.), а также "теории общественного выбора" (Дж.Бьюкенен, Г.Таллок, М.Олсон, Д.Мюллер, Р.Толлисон и др.).

Кейнсианское направление экономической теории, основателем которого является лорд Дж.М.Кейнс (1883—1946), служит важнейшим теоретическим обоснованием государственного регулирования развитой рыночной экономики путем увеличения или сокращения спроса через изменение наличной и безналичной денежной массы. С помощью такого регулирования можно влиять на инфляцию, занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров, подавлять экономические кризисы. Дж.М. Кейнс — выходец из научной среды, его отец был английским ученым-экономистом. В течение нескольких десятилетий он внес ряд новых идей в развитие

экономики и политики первой половины XX в. Влияние Кейнса на общественное мнение оказалось самым сильным после А. Смита и К.Маркса. В его главном произведении "Общая теория занятости, процента и денег" (1936) изложены его теория и программа государственного регулирования экономики.

Дж.Кейнс исследовал количественные функциональные аспекты закономерностей воспроизводства в условиях кризиса и гигантского уровня обобществления производства, чтобы с помощью государственного регулирования обеспечить бесперебойное функционирование экономики. Он сформулировал макроэкономический анализ (в отличие от микроэкономического подхода) взаимообусловленных совокупных показателей национального дохода, инвестиций, потребления, сбережений и др. Дж.Кейнс объявили "спасителем капитализма", а его теорию — "кейнсианской революцией в политической экономии". Вместе с тем ряд теоретических положений Кейнс заимствовал из арсенала классической политической экономии А.Смита и Д.Рикардо, а также из экономической теории марксизма (в частности, из марксистской теории воспроизводства), что дало повод для утверждения о возможности "перепрыгнуть мост" между кейнсианством и марксизмом. Главной ключевой проблемой, по Кейнсу, является емкость рынка, принцип эффективного спроса, составной частью которого выступает концепция мультипликатора, общая теория занятости, предельная эффективность капитала и нормы процента.

Неокейнсианцы (Р.Харрод, Е.Домар, Э.Хансен и др.), разрабатывая проблемы экономического роста, стремятся найти оптимальное соотношение между инфляцией и занятостью. На это же направлена и концепция "неоклассического синтеза", методов рыночного и государственного регулирования П.Самуэльсона.

Посткейнсианцы (Дж.Робинсон, П.Сраффа, Н.Калдор и др.) дополнили кейнсианство идеями Д.Рикардо. Они выступают за более уравнительное распределение доходов, ограничение рыночной конкуренции, эффективную борьбу с инфляцией.

Третьим направлением современной экономической теории является **институционально-социологическое направление**, представителями которого являются Т.Веблен, Дж.Коммонс, У.Митчелл, Дж.Гэлбрейт. Название концепции происходит от латинского слова *institutum* — установление, устройство, учреждение. Все ее сторонники рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических факторов, среди которых исключительную роль играют технико-экономические факторы. Понятие "институт" трактуется очень широко: и как государство, корпорация, профсоюзы, и как конкуренция, монополия, налоги, и как устойчивый образ мышления, и как юридические нормы. В этом направлении экономической теории отмечаются недостатки капитализма: засилие монополий, пороки свободной рыночной стихии,

растущая милитаризация экономики, отдельные негативные черты "общества потребления" (такие, как бездуховность и т.д.).

Данное направление экономической теории выступает в различных модификациях: социально-психологический институционализм (Т. Веблен), социально-правовой (Джон Р. Коммонс), провозгласивший основой экономического развития юридические отношения, конъюнктуроведение (Уэсли К. Митчелл), сформулировавшее методы прогнозирования количественных изменений в экономике.

Американский экономист Т. Веблен (1857—1929) прославился книгой "Теория праздного класса" (1899), в которой он отверг попытки политэкономов упрощать действительность и утверждать, что поведение человека можно описать математически, с помощью уравнений. Он считал, что в обществе возможна лишь временная стабильность. В результате эволюции богатые беспрепятственно улучшают свое положение, а низшие слои населения и далее будут терпеть лишения. В связи с тем что потребление в современном обществе становится средством повышения социального статуса, количество товаров при высоких ценах будет возрастать скорее, чем при низких. Жажда предпринимателей к наживе толкает их на беспринципные поступки: попытки устранить конкуренцию, ограничить выпуск товаров. Его нападки на капитализм вызвали по отношению к нему почти личную враждебность. При жизни ему были закрыты дороги к академическим постам и почестям в ученом мире. Веблен был обречен на духовное одиночество и смерть в нищете, но его теории и сегодня остаются актуальными. По образному выражению одного из известных экономистов, "Вебленов костюм носится хорошо и мало устарел".

В этом направлении исключительное место занимает проблема преобразования, трансформации современного общества. Сторонники институционализма полагают, что научно-технический прогресс (НТП) ведет к преодолению социальных противоречий, к бесконфликтной общественной эволюции общества от индустриального к постиндустриальному, супериндустриальному или "неоиндустриальному" (т.е. информационному) обществу. Абсолютизация роли технико-экономических факторов позволила выдвинуть *теорию конвергенции* (Дж. Гэлбрейт, П. Сорокин — США, Р. Арон — Франция, Я. Тинберген — Нидерланды).

Неоинституционализм характеризуется отходом от абсолютизации технических факторов, большим вниманием к человеку, социальным проблемам. Так возникли экономическая теория прав собственности (Р. Коуз, США), теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, США) и др. На основе этих взглядов меняется и экономическая политика развитых стран, результаты которой позволяют говорить о "социализации капитализма". Главная идея современного институционализма — в утверждении не только возрастающей роли человека как основного экономического ресурса постиндустриального общества, но и в обосновании вывода об общей переориентации постиндуст-

риальной системы на всестороннее развитие личности, а XXI в. здесь провозглашается столетием человека.

Экономисты-глобалисты, исследующие процесс экономической эволюции, исходят из того, что эволюция — совместное взаимобусловленное превращение различных экономик не в одну (согласно теории конвергенции), а в разные системы, которые обещают новую индустриализацию как форму экономического социализма, где человек, наконец, займет подобающее ему главное, определяющее место. До недавнего времени в нашей стране имело место высокомерное отношение к западной экономической мысли второй половины XIX в. и всего XX в. как к чему-то ошибочному, вульгарному, пригодному лишь для критики и разоблачений. Это привело нашу политическую экономию к острому кризису, к неспособности правильно оценить экономические процессы, происходящие в окружающем мире. Оказалось, что западные экономические теории во многом более точно отражают общие экономические законы, которые мы из страха перед конвергенцией так боялись допускать в нашу политэкономии.

Для нашего переходного времени вполне естественны разночтение и неодинаковое представление об экономических процессах, происходящих в стране и в мире, ибо все устаревшее в экономической теории быстро отмирает, но еще не умерло окончательно. Все это приводит к существенным изменениям в понимании задач, предмета их исследования, содержания экономической теории, к отказу от многих догм, в рамках которых еще совсем недавно только и было возможно развитие экономической мысли в России.

Глава 2. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА

- 1. Общая характеристика хозяйственной деятельности.*
- 2. Учение о среде жизнедеятельности человека.*
- 3. Формы и модели общественного хозяйства.*
- 4. Экономическая система общества в современной экономической литературе.*

Жизнедеятельность человека изучается самыми различными науками, представляющими отдельные отрасли знания, каждая из которых может доминировать в ограниченной сфере, в точно определенных ей пределах исследования. Теоретическая экономика изучает *хозяйственную деятельность людей*.

1. Общая характеристика хозяйственной деятельности

Хозяйственная деятельность представляет собой целесообразную деятельность, т.е. усилия людей в процессе хозяйствования, основанные на известном расчете и направленные на удовлетворение их разнообразных потребностей.

Жизнедеятельность человека в процессе хозяйствования проявляется, с одной стороны, в трате энергии, ресурсов и т.д., а с другой — в соответствующем пополнении жизненного расхода, при этом экономический субъект (человек в хозяйственной деятельности) стремится действовать рационально, т.е. путем сопоставления затрат и выгод (что не исключает ошибок в принятии хозяйственных решений), и объясняется такое поведение следующим.

Существенной чертой человеческой жизни и деятельности является зависимость от материального мира. Одни материальные блага (воздух, вода, солнечный свет) находятся в таком количестве и такой форме, что пользование ими оказывается *для* человека доступным всюду, во все времена. Удовлетворение потребностей в них не требует никаких усилий и жертв. Это свободные и даровые блага. Пока сохраняются такие условия, эти блага и потребности в них не являются заботами и расчетами человека.

Другие материальные блага имеются в ограниченном количестве (разного рода "редкости"). Чтобы удовлетворить имеющиеся в них потребности и иметь их в достаточном количестве, необходимы усилия для их добывания и приспособления к использованию. Эти блага называются хозяйственными.

Именно они интересуют практика-хозяйственника и экономиста-теоретика. Утрата этих благ составляет потерю, ущерб, возмещение которых требует новых усилий, затрат, жертв. От них зависит благосостояние людей, поэтому хозяйственник обращается с ними бережно, экономно, расчетливо.

Хозяйственная деятельность людей представляет собой сложный и запутанный комплекс разнообразных явлений и процессов, в котором теоретическая экономика выделяет **четыре стадии: собственно производство, распределение, обмен и потребление.**

Производство — это процесс создания материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человека.

Распределение — это процесс определения доли, количества, пропорции, в которой каждый хозяйственный субъект принимает участие в произведенном продукте.

Обмен — это процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей, опосредствующая общественный обмен веществ.

Потребление — это процесс использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей.

Все эти стадии находятся во взаимосвязи и взаимодействии.

Но прежде чем охарактеризовать взаимосвязь данных четырех стадий, важно подчеркнуть, что всякое производство есть процесс общественный и непрерывный: постоянно повторяясь, оно исторически развивается — идет от простейших форм (добычи первобытным человеком пищи с помощью примитивных средств) до современного автоматизированного высокопроизводительного производства. При всей несхожести этих типов производства (и с точки зрения материальной основы, и с точки зрения общественной формы) можно выделить общие моменты, присущие производству как таковому.

Производство вообще есть процесс воздействия человека на предметы и силы природы с целью приспособления их к удовлетворению тех или иных потребностей. Хотя производство вообще — это абстракция, но абстракция разумная, поскольку она действительно выделяет общее, фиксирует его и потому избавляет нас от повторений.

Согласно марксистскому учению, соотношение и взаимосвязь четырех стадий хозяйственной деятельности выражаются следующим образом.

Производство — основа жизни и источник прогресса человеческого общества. Оно является исходным пунктом хозяйственной деятельности; потребление — конечным пунктом; распределение и обмен выступают как сопутствующие стадии, связывающее производство с потреблением. Хотя производство является первичной стадией, оно служит потреблению. Потребление образует конечную цель и мотив производства, поскольку в потреблении продукт уничтожается, оно диктует новый заказ производству. Удовлетворенная потребность рождает новую потребность, развитие потребностей является движущей силой развития производства. Но возникновение самих потребностей обусловлено производством — появление новых продуктов вызывает соответствующую потребность в этом продукте и его потреблении.

Распределение и обмен продукта зависят от производства, ибо распределять и обменивать можно только то, что произведено. Но в свою очередь они оказывают активное обратное воздействие на производство.

Таким образом, согласно марксистской теории налицо примат производства. Сегодня далеко не все экономисты разделяют это теоретическое положение. Так, С.В.Брагинский, Я.А.Певзнер пишут: "Первичность производства всегда трактовалась в марксизме как начало начал научной политической экономии и всей общественной науки. Насколько такой подход обоснован? Если иметь в виду, что раньше, чем обменивать, распределять и потреблять, нужно произвести, то такое утверждение представляет собой банальность, лежащую за пределами науки. Экономическая наука как наука начинается не с производства, а с обмена, с торговли, с рынка..."

Низкий уровень жизни российского народа отдельные экономисты связывают с исходной теоретической посылкой о примате производства в экономической политике бывшего СССР, где производство развивалось ради производства, в ущерб социальной сфере, сфере услуг, производства предметов потребления — того, что чрезвычайно необходимо человеку. Некоторые экономисты подвергают сомнению это теоретическое положение, указывая на необходимость учета современного реального уровня развития общества, его материальной базы, его зависимости от развития духовной сферы, разума человека, ноосферы.

2. Учение о среде жизнедеятельности человека

Хозяйственная деятельность отдельного человека, их групп и общества в целом осуществляется при определенных условиях, в определенной обстановке, экономической среде.

Учение о хозяйственной деятельности человека выделяет естественную и социальную среду. Это объясняется тем, что в своей хозяйственной деятельности люди ограничены и обусловлены: во-первых, природой; во-вторых, общественной организацией. Естественная среда определяет естественные условия хозяйствования. Сюда относятся климатические и почвенные условия, условия наследственности, численность населения, качество питания, жилища, одежды и др. Мы уже знаем, что человек осуществляет свою деятельность в условиях естественной ограниченности ресурсов. Так, площадь земного шара равна 510,2 млн кв. км, причем большая часть (V_4) приходится на моря и океаны. При этом различные почвенные условия земной коры, ограничен объем полезных ископаемых, разнообразны флора и фауна — все это определяет условия хозяйствования.

Весьма существенную роль при достижении определенных хозяйственных результатов играет наследственность. В Древней Спарте убивали детей слабого телосложения, а на острове Кандии существовал закон, согласно которому отбирались молодые люди обоего пола, отличающиеся красотой и силой, их принуждали вступать в брак с тем, чтобы улучшить "породу" людей. Наука сегодня безусловно признает закон наследственности. Дети наследуют не только внешнее сходство, но и психологические качества, не только здоровье, но ряд болезней. Бедность, сопряженная с плохим питанием, плохие гигиенические условия выражаются в росте смертности и заболеваний не только настоящего, но и будущего поколений. Важно помнить, что все меры по улучшению наследственности оказывают свое благотворное влияние не сразу, а постепенно.

С позиции современной науки о жизнедеятельности людей в естественной среде необходимо учитывать и **связь человека с космосом**. Мысль о жизни и жизнедеятельности людей как космическом явлении существовала уже давно. В конце XVII в. голландский уче-

ный ХХЮйгенс в своей работе "Космотеорос" отмечал, что жизнь — космическое явление. Эта идея получила всестороннее развитие в работах русского ученого В.И.Вернадского о ноосфере.

Отделить человека от природы можно только мысленно. Ни один живой организм в свободном состоянии на Земле не находится. Все они неразрывно и непрерывно связаны прежде всего питанием и дыханием с окружающей их материально-энергетической средой. Вне ее в природных условиях они существовать и тем более заниматься хозяйственной деятельностью не могут. Материально Земля и другие планеты не уединены, а находятся в общении. Космическое вещество попадает на Землю и оказывает влияние на жизнедеятельность людей, а земное (результат этой жизнедеятельности) уходит в космическое пространство — так называемое "дыхание Земли". Состояние биосферы всецело зависит от жизнедеятельности на Земле. Усиление сознания, мысли в хозяйственной деятельности людей, создание форм, все более усиливающих влияние жизни на окружающую среду, ведут к новому состоянию биосферы — ноосфере (разумный слой вокруг нашей планеты).

Биологическое единство и равенство всех людей — это закон природы. Отсюда осуществление идеала равенства, а в хозяйственной жизни — закономерное и неизбежное стремление к принципам социальной справедливости.

В XX в. человечество в процессе своей жизнедеятельности стало единым целым, ибо сегодня нет ни единого уголка Земли, где бы человек не мог жить и работать, расширились обмен информацией, сообщение с помощью радио, телевидения, ЭВМ и т.д. Все это стало возможным благодаря технике, созданной человеком. В этих условиях на первый план выдвигаются общечеловеческие ценности, и в развитии мировой экономики главными проблемами являются глобальные общечеловеческие проблемы: экология, освоение космоса и океана, разоружение, обеспеченность энергией, сырьем, продовольствием и др.

Хозяйственная деятельность людей осуществляется в рамках определенных правил игры, основными из которых является отношения собственности. Именно эти отношения и определяют социальную среду хозяйственной деятельности, что находит свое выражение в результатах хозяйствования. А.Смит писал, что "человек, который не в состоянии приобретать никакой собственности, не может иметь никаких интересов, кроме как есть побольше и работать поменьше". Мотивация к труду здесь или чрезвычайно слабая, или совсем отсутствует. Это теоретическое положение подтверждается практикой хозяйствования стран, где до недавнего времени преобладала "ничейная" общественная собственность. Частная собственность создает условия свободной конкуренции и побуждает к инициативному, творческому и более результативному труду.

Существенное влияние на условия хозяйственной деятельности оказывают различного рода государственные организации, установ-

ливающие законы, правила хозяйствования, регламентирующие условия трудовой деятельности, а также общества, товарищества, партии и профсоюзы, требующие улучшения условий труда и другие экономические институты. Замена бюрократической системы хозяйствования свободными учреждениями как бы "очищает" социальную сферу, освобождая хозяйственников от гнетущего чувства связанности и подчинения, пробуждая в них личную инициативу, деловой размах, а у наемных рабочих воспитывает чувство собственного достоинства, приучает к последовательному и настойчивому, хотя и более спокойному и корректному отстаиванию своих интересов.

Отношения собственности порождают дифференциацию производителей, появляются бедные и богатые. Воспитание, образование и средняя продолжительность жизни в этих социальных группах различны. Воспитание и образование, содействуя физическому и умственному развитию, делают человека более способным к труду и отражаются на наследственности. Французский доктор Дипсон показал, что средняя продолжительность жизни богатых в конце XIX в. составляла 57 лет, а бедных — 37 лет. В России в конце XX в. средняя продолжительность жизни составляла 59 лет.

Отношения собственности во многом определяют и условия труда. Еще древние понимали, что человек не может трудиться без отдыха. Заповедь Моисея гласит, что седьмой день недели должен посвящаться отдыху: "Не делай в оный день никакого дела, ни ты, ни сын твой, ни дочь твоя, ни раб твой, ни рабыня твоя, ни вол твой, ни осел твой, ни всякий скот твой, ни пришелец, который в жилищах твоих".

Стремление к "неразумному" увеличению рабочего дня вызвано ошибочной уверенностью, что прибыль зависит от длины рабочего дня (на этом тезисе построено учение К. Маркса о прибавочной стоимости). Несомненно то, что человек может и должен работать без ущерба для своего организма только определенное количество часов в день. Предполагается, что в течение суток человек должен работать 8 часов, спать 8 часов и отдыхать 8 часов. Если это соотношение нарушается (увеличиваются часы работы), то человек сокращает жизненный период, в течение которого он будет способен к труду, и делается жертвой преждевременной смерти.

Таким образом, поведение "экономического человека" определяется не только естественными, но и социальными условиями, а следовательно, не только общественными законами, но и законами биологии, космосом и всей системой законов естествознания. Отличие же экономических законов от законов природы состоит в том, что первые проявляются через деятельность людей, которые обладают сознанием и, как правило, в среднем как тенденции носят (большинство из них) исторически приходящий характер.

3. Формы и модели общественного хозяйства

История развития общества позволяет выделить две главные формулы общественного хозяйства: натуральную и товарную.

Натуральная форма хозяйства — это такая форма хозяйствования, в которой производство материальных благ и услуг осуществляется для собственного потребления, для потребления внутри отдельной хозяйственной единицы.

Материальной основой **натурального хозяйства** является слабое, низкое развитие общественного разделения труда. Натуральной форме хозяйства присущ самодовлеющий, замкнутый, локальный характер производства, ограниченный рамками данного хозяйства, его единицы.

Натуральная форма хозяйства исторически основывалась на земельной собственности, являющейся фундаментом всех отношений собственности. В то же время именно отсутствие **частной собственности на землю**, ее сосредоточение в руках государства как верхнего собственника в качестве своего неизбежного результата имело сращивание собственности и государственной власти. А сращивание собственности и власти порождают отношения между людьми непосредственно, а не через отношение к продуктам их труда.

Эти существенные черты натурального хозяйства обуславливают его консерватизм, так называемую устойчивость, неподвижность. Именно этим объясняется сохранение на протяжении тысячелетий сельскохозяйственных общин, в основе которых лежит общинная собственность на землю. Натуральная форма хозяйства отражает такой уровень развития производства, который обуславливает крайне ограниченную его цель, а именно — удовлетворение незначительных по объему и однообразных по качественному составу потребностей, что в конечном счете определяет инертность общественного хозяйства, низкие темпы его развития.

Исторический опыт натурального хозяйства свидетельствует об огромном многообразии моделей натуральной формы хозяйствования: первобытная община, азиатская община, германская община (марка), славянская "задруга" и др.

Товарная форма хозяйства зарождается как противоположность натурального хозяйства, сначала в отношениях между общинами, а затем проникая и внутрь их, постепенно превращая натуральное хозяйство в подчиненный и отмирающий элемент экономической жизни общества.

Смена натурального хозяйства товарным — длительный, сложный и разнокачественный процесс, это в значительной степени определяется спецификой условий, функционированием натуральной формы хозяйства, ее консерватизмом, инерцией, застойностью.

Товарное (рыночное) хозяйство — это общественная форма организации экономики, основанная на товарном производстве, обеспе-

чивающая взаимодействие производства и потребителя посредством рынка.

Товарное же производство предполагает, что продукты создаются отдельными, частными, обособленными производителями, каждый из которых специализируется на выработке одного какого-либо продукта, поэтому для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов на рынке, их товарно-денежный обмен. Такое понимание товарного производства определяет его сущность как производства продуктов на рынок для обмена, но одновременно и указывает на условие возникновения товарного производства. Первое необходимое условие возникновения товарного производства связано с общественным разделением труда. В процессе развития общественного разделения труда происходит специализация производителей по выработке какого-либо одного продукта. Это обуславливает необходимость обмена.

Общественное разделение труда — это материальное условие существования товарного производства, характеризуемое определенным уровнем развития производительных сил. Причиной товарного производства следует считать экономическое обособление товаропроизводителей как различных собственников. Именно экономическое обособление товаропроизводителей — необходимое и достаточное условие для превращения обмена в товарный обмен. Только в результате обмена между различными собственниками продукт становится товаром. Экономическое обособление возможно как в условиях частной собственности, так и в условиях коллективной, общинной, корпоративной собственности. В зависимости от характера развития указанных условий формируются и различные модели товарного производства, рыночной системы в целом.

Исторически *изначальной моделью рыночной экономики* были отношения абсолютного господства экономической и политической власти централизованного государства, которая при всех негативных последствиях для развития экономической системы в целом обладала достаточной устойчивостью и живучестью.

Новое качество экономического роста, динамизм развития возникает лишь тогда, когда от этой модели рыночной экономики постепенно отпочковывается другая, так называемая *"западная модель"*, рождение которой относится к середине первого тысячелетия до нашей эры, известная как *"греческое чудо"*.

Основой становления этой модели рыночной экономики стало формирование в качестве традиционной системы частной собственности на землю, все более независимой от государства. В результате генезиса этой модели рыночной экономики сложилась система, где сама общинная собственность на землю постепенно отступает от частной, а многовековое отсутствие распределения и владения землей государством приводит к тому, что государство из верховного собственника превращается лишь в инструмент экономической си-

стемы. Власть и собственность расходятся, теряют свою неразрывность.

Современное рыночное хозяйство основано на взаимодействии частного и государственного секторов экономики. В зависимости от степени интенсивности воздействия на экономику и от приоритетных задач, решаемых государством, различают следующие модели современного рыночного хозяйства (рис. 2.1).

Что же касается российской экономики, то она исторически опиралась на примат либо государственной, либо общинной, либо общественной собственности, что в конечном счете и обусловило специфику современных рыночных реформ, направленных на переход к более прогрессивной модели рыночной экономики, в которой основными системообразующими элементами становятся: традиционная общепризнанность частной собственности и власти; функции государства как инструмента и условия развития рыночных отношений.



Рис. 2.1. Модели современного рыночного хозяйства

Особенности рыночной модели экономики в России определялись также тем, что наша страна всегда занимала особое положение между Западом и Востоком. Это предопределило уникальный характер России, поскольку она встала на "западный" путь развития. Это промежуточное положение нашло отражение и в реальной борьбе противоположных тенденций в развитии экономики России. Большую роль в развитии товарного производства в России и ее переходе к рыночной модели хозяйства сыграли реформы Витте-Столыпина, в ходе которых формировался развитый земельный рынок, кардинально менялась тенденция функциональной роли российского государства. Именно благодаря усилиям государства уменьшался его удельный вес в экономике, быстрее рос негосударственный сектор, который, составляя рыночную среду, превращался в господствующий. В результате в России после поражения революции 1905—1907 гг., после столыпинской реформы впервые в истории страны начался экономический подъем, стимулируемый потенциалом рынка.

Модель рыночной экономики, в центре системы которой находится человек, в своем развитии проходит несколько стадий.

Первой стадией является ***простое, или неразвитое, товарное производство***. Его существенные черты следующие:

1. Общественное разделение труда как материальное условие существования товарного производства.
2. Частная собственность на средства производства и продукты труда.
3. Личный труд собственника на средства производства.
4. Удовлетворение общественных потребностей осуществляется посредством купли-продажи продуктов труда.
5. Экономическая связь между людьми осуществляется через рынок, т.е. носит общественный характер.

Таким образом, простое товарное производство — это производство продуктов для обмена между самостоятельными частными производителями-крестьянами и ремесленниками.

При ***развитом товарном производстве*** товарами становятся не только все продукты труда, но и факторы производства, в том числе и рабочая сила. Рыночные отношения приобретают всеобщий характер. Происходит овеществление всей системы экономических отношений, которые выступают как отношения между вещами, возникает товарный фетишизм.

Достижение товарным производством его высшей ступени развития связано с утверждением капиталистического способа производства в ***процессе первоначального накопления капитала***, которое образует предысторию капитала и включает следующие две стороны.

1. Превращение массы производителей в лично свободных, но в то же время лишенных всяких средств производства. Этот процесс означает появление на рынке нового товара — рабочей силы.

2. Сосредоточение денежного богатства и средств производства в руках меньшинства.

Первая сторона процесса первоначального накопления капитала — отделение производителей от средств производства происходило очень медленно и сам по себе этот процесс не составлял еще эпохи первоначального накопления капитала и перехода товарного производства в новое качество.

Ускорителем этого процесса стала активная экономическая роль государства, которая способствовала формированию первоначального накопления капитала, а именно отделению непосредственного производителя от средств производства, основу которого составляло насильственное обезземеливание крестьянства.

Вторая сторона — это накопление крупных денежных средств и появление первых капиталистов. Основные методы первоначального накопления крупных денежных средств: колониальная система, система государственных займов, налоговая система, система протекционизма. В этом процессе очень важную роль играло государство.

Особой формой общественного хозяйства является административно-командная, централизованная экономика. Хотя по сути своей она примыкает к товарной (рыночной) форме, ибо товарные связи производства и потребления сохраняются, но они серьезно деформированы чрезмерным вмешательством единого экономического центра, который отдает приказы и поручения, спускает планы, директивы, нормативы, имеющие силу законов, непосредственному исполнителю-хозяйственнику. Таким центром является государство в лице Госплана или высших партийных организаций, которые решают, что производить, как распределять ресурсы (используя метод фондирования), прикрепляли поставщиков к потребителям, централизованно устанавливаются цены.

Материальной основой этой системы являлось развитое машинное производство и развитая система общественного разделения труда. Эта форма общественного хозяйства схожа с первой моделью рыночной экономики, но возникает она на более высоком уровне развития общественного производства.

Таким образом, административно-командная, централизованно-плановая экономика — это такая форма общественного хозяйства, когда в условиях развитого общественного разделения труда, специализации производителя, многообразия экономических структур осуществляется сознательное жесткое регулирование развития экономики как органического целого из единого центра.

Можно выделить две основные модели данной формы общественного хозяйства: планово-директивную и планово-нормативную.

Обе эти модели общественного хозяйства представляют собой сознательно жестко регулируемую экономику на основе директивного плана или плановых нормативов. При этом самостоятельность

предприятий игнорируется в той или иной степени, а оценка их деятельности осуществляется на основе выполнения планов или нормативов. Имеются и другие общие и отличительные черты этих моделей (рис. 2.2).

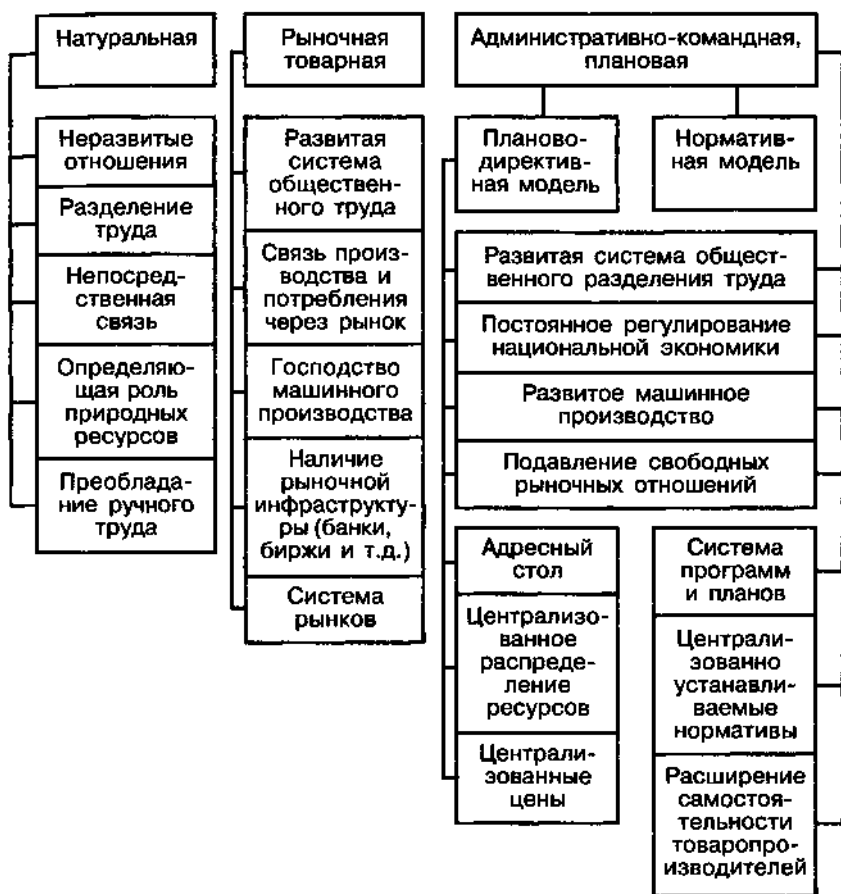


Рис. 2.2. Основные формы общественного хозяйства

4. Экономическая система общества в современной экономической литературе

В процессе хозяйственной деятельности экономические отношения между людьми функционируют всегда как определенная система, включающая объекты и субъекты этих отношений, различные формы связей между ними. По словам В.Леонтьева, экономика

каждой страны — это большая система, в которой много разных видов деятельности, и каждое звено, компонент системы может существовать только потому, что получает что-либо от других, т.е. находится во взаимосвязи и взаимозависимости от других звеньев.

Экономическая система — это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг.

Это означает, что в экономической системе хозяйствования деятельность всегда оказывается организованной, скоординированной тем или иным образом.

М.Фридмен в книге "Капитализм и свобода" рассматривает два способа координации экономической деятельности людей. Первый — это централизованное руководство, сопряженное с принуждением, или иерархия; таковы методы армии, современного тоталитарного государства. Второй — это добровольное сотрудничество индивидов, или спонтанный, стихийный порядок; главный сигнал к действию здесь — цены. Понижение или повышение цены на ресурсы и результаты труда показывают хозяйственникам, в каком направлении нужно действовать.

Понятие экономической системы разными экономистами трактуется по-разному:

Экономическая система — это совокупность механизмов институтов для принятия и реализации решений, касающихся производства, дохода и потребления в рамках определенной географической территории (П.Грегори, Р.Стюарт).

ИЛИ

Экономическая система включает все институты, организации, законы и правила, традиции, убеждения, позиции, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение и результаты (Ф.Прайор).

Такие определения показывают, что экономические системы многомерны. Их можно формализовать следующим образом:

$$ES = A A_1 A_2 \dots A_N,$$

где ES — экономическая система, определяемая свойствами (A), существующими в количестве N . Эти свойства могут выступать критериями при дифференцировании экономических систем, определении их типа.

Можно выделить следующие важнейшие моменты экономической системы (рис. 2.3).

Г Производительные силы		
Г Естественные (природные ресурсы, возможности чело- века и т.п.)	Общественные (средства производства, разделение труда и т.п.)	Всеобщие (наука, образование, культура и т.п.)
Производственные отношения		
Г Социально-экономи- ческие (отношения собственности)	Организационно- экономические (обмен опытом, маркетинг, менеджмент и др.)	Технико-эконо- мические
Ресурсы	Общественное раз- деление труда	Процесс и моменты труда
Трудовые, природные, средства производ- ства, научно-техни- ческие, образова- тельные и т.д.	Специализация произ- водства на изготовле- нии продуктов	Труд, средства труда, предмет труда
Производственные возможности	Результаты	Эффективность
Выбор из ограни- ченных ресурсов	Материально-веще- ственный продукт	Соотношение резуль- татов и затрат

Рис. 2.3. Общие моменты экономической системы

Производительные силы (категория марксистской теории) — это система личностных, субъективных и материально-вещественных объективных факторов общественного производства; это совокупность средств производства и людей, обладающих знаниями, производственным опытом, навыками к труду и приводящих средства производства в действие.

Производительные силы образуют ведущую сторону общественного производства» Каждой ступени развития производительных сил соответствуют (согласно марксизму) определенные *производственные отношения*, выступающие в качестве социально-экономической формы движения.

Процесс труда составляет материальную основу процесса производства, но он не тождествен последнему. Процесс производства материальных благ и услуг включает в себя не только процесс труда, но и экономические отношения работников друг к другу в процессе трудовой деятельности. В процессе труда не только изменяется внешняя природа блага, но и накапливаются знания, опыт, повышается квалификация людей, изменяется сам человек. В этом смысле труд создал человека и является главным фактором его развития.

Основными элементами процесса труда являются труд как сознательная целенаправленная человеческая деятельность, предметы труда и средства труда.

Предметы труда — это то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего готового продукта. Предметы труда либо даны самой природой (например, залежи руды), либо являются продуктом предшествующего труда, т.е. сырым материалом. Последний включает основное сырье (предметы, из которых непосредственно создаются продукты производства) и вспомогательные материалы (вещества, которые способствуют изготовлению продукта, например, в швейном производстве ими могут быть красители, нитки и др.).

В результате научно-технического прогресса человек создает предметы труда с заранее заданными свойствами (химическое сырье), такими, которых нет в природе. Природа, земля, а в широком смысле весь окружающий нас мир, включая околоземное пространство, составляют всеобщий предмет труда. Роль сырых материалов в производстве возрастает, однако первичной основой предметов труда остается земля.

Прежде чем вещество природы превратится в готовый продукт, оно должно пройти одну или несколько стадий обработки, появляется полуфабрикат. В отличие от готового продукта (вполне законченного результата труда, готового к потреблению) полуфабрикат — это продукт труда, которому предстоит пройти еще обработку, прежде чем стать готовым изделием, годным для потребления.

Средства труда — вещь или комплекс вещей, которые человек помещает между собой и предметом труда; то, чем человек воздействует на предмет труда, создавая готовый продукт. Средства труда являются важнейшим показателем уровня развития производства.

Материальные средства труда подразделяются на естественные (земля, палка, камень и т.п., прирученные домашние животные, органические удобрения, а также органы тела рабочего) и технические (т.е. искусственно создаваемые человеком).

В состав технических средств труда входят орудия труда — различные машины, механизмы, приспособления, инструменты, двигатели, передаточные устройства. В условиях машинного производства механические средства труда развились в систему машин с тремя составными частями: рабочей машиной, двигателем, передаточным устройством. НТР добавила системе машин четвертый компонент — управляющее устройство, выполняющее функции умственного труда по управлению системой машин. Все большее применение находит так называемая кибернетическая техника, принципиальное отличие которой от любых других машин заключается в том, что она перерабатывает не энергию (как физические машины) и не вещество (как химические), а информацию. Получает распространение робототехника. Компьютеризация и автоматизация производства вызывают изменение роли человека: он постепенно выходит из непосредственного процесса производства и становится с ним рядом.

По аналогии с организмом человека механические средства труда можно определить как "костно-мышечную систему производства"; средства труда, которые служат для хранения предметов труда, составляют "сосудистую систему производства" (трубы, цистерны, сосуды и т.д.); управляющее устройство можно характеризовать как "нервную систему производства"; шоссе, мосты, трубопроводы, средства связи и коммуникации образуют общие условия производства. От средств труда следует отличать средства производства.

Средства производства — совокупность предметов труда и средств труда, которые всегда взаимосвязаны и соответствуют друг другу. Например, выпечка хлеба требует не только наличия муки (предмета труда), но и соответствующих печей, оборудования, зданий (хлебопекарен), лотков для хранения и перевозки хлеба (средств труда) и т.д.

Центральное место в экономической системе занимает взаимодействие производственных факторов (рис. 2.4).

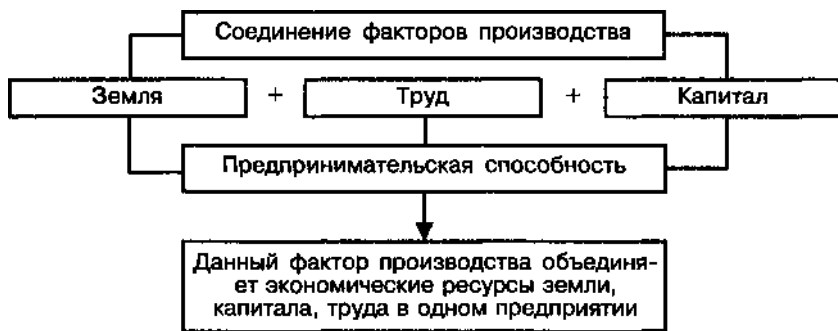


Рис. 2.4. Взаимодействие факторов производства

Природные ресурсы, в которые входят земля, нефть, вода, лес, газ, месторождения руды и др., используются в производстве и составляют его фактор. Эти ресурсы редки, и во многих случаях их запасы с каждым днем уменьшаются.

Труд как фактор производства охватывает всевозможные способности и навыки человека, которые можно использовать при производстве благ и услуг. Если говорить точнее, в данном случае речь идет не о труде как целесообразной деятельности человека, а о рабочей силе.

Рабочая сила — совокупность физических и духовных сил человека, его способностей к труду. Потребление рабочей силы в процессе производства и есть труд, или целесообразная деятельность человека, направленная на изменение предметов природы, приспособление их к человеческим потребностям. Осознанность, целесообразность действий, направленность их на достижение необходимого результата, изготовление и использование орудий произ-

водства в процессе труда, а также обмен информацией, накопленным опытом характеризуют исключительно труд человека. Животные вносят изменения в природу инстинктивно.

Капитал как фактор производства состоит из зданий и сооружений, оборудования, инструментов, транспортных средств, средств сбыта и полуфабрикатов, используемых в производстве.

Сами по себе земля, труд и капитал не могут ничего создать. Человек (или группа людей), который берет на себя ответственность и риск за использование этих факторов производства и решает, как распорядиться данными ресурсами, называется **предпринимателем**. Чтобы принять правильные решения в организации и управлении фирмой, он должен обладать **предпринимательскими способностями**, являющимися четвертым фактором производства. Риск неизбежен, поскольку предприниматели покупают и используют факторы производства без какой-либо гарантии, что деньги, которые они получают от продажи своей продукции, покроют их затраты. У них нет никакой уверенности, что они получают прибыль. Только ожидание прибыли заставляет их идти на риск и принимать ответственность за свои решения.

В марксистской теории факторы производства классифицируются несколько иначе: вещественные факторы (средства производства) и личные факторы (рабочая сила). Это деление чрезвычайно важно в марксизме, так как показывает, что прибавочную стоимость и прибыль создают не все факторы производства, а только личный фактор. Именно рабочая сила является предметом эксплуатации.

Производственные возможности экономической системы ограничены редкостью применяемых ресурсов, которая по мере развития общества не только сохраняется, но порой и возрастает. Это обусловлено тем, что истощаются невоспроизводимые природные ресурсы, потребление не дает новых импульсов для развития производства новых товаров и услуг. Качественные характеристики последних меняются, что вызывает рост потребностей в потребительских товарах и инвестициях. Но так как ресурсы ограничены, то **общество должно делать выбор**. Выбирая, общество вынуждено от чего-то отказаться, чем-то поступиться, т.е. принести некую жертву, чтобы получить желаемый результат.

То, от чего мы отказываемся, называется **вмененными (скрытыми) издержками** достижения выбранного обществом результата.

Если экономические ресурсы используются для строительства жилых домов, то их денежную стоимость составляют расходы на землю, материалы и рабочую силу. Вмененными издержками будут больница, школа, библиотека или офисы, которые могли бы быть построены за счет тех же ресурсов. Общество может абсолютно все ресурсы направить на строительство жилых домов, а может снизить объем этого строительства с тем, чтобы строить также больницы и школы. Таким образом, объем строительства жилых домов и больниц и других зданий не только альтернативны, но и взаимодополняемы.

Значения альтернативных возможностей приведены на рис. 2.5.

Возможности	Строительство жилых домов, тыс. шт.	Строительство больниц, школ и т.д.
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Рис. 2.5. Значения альтернативных возможностей

Этот цифровой пример можно проиллюстрировать на *графике границы производственных возможностей, или трансформации* (рис. 2.6), где по горизонтали отмечено количество больниц, школ и т.д., а по вертикали — количество жилых домов. Зафиксировав цифры на графике и соединив их, получаем *кривую производственных возможностей, или трансформации (ABCDEF)*.

Экономический смысл трансформации состоит в том, что общество осуществляет технологический выбор в экономике — в данном случае между строительством жилых домов и т.д. путем перераспределения ресурсов (рис. 2.6).

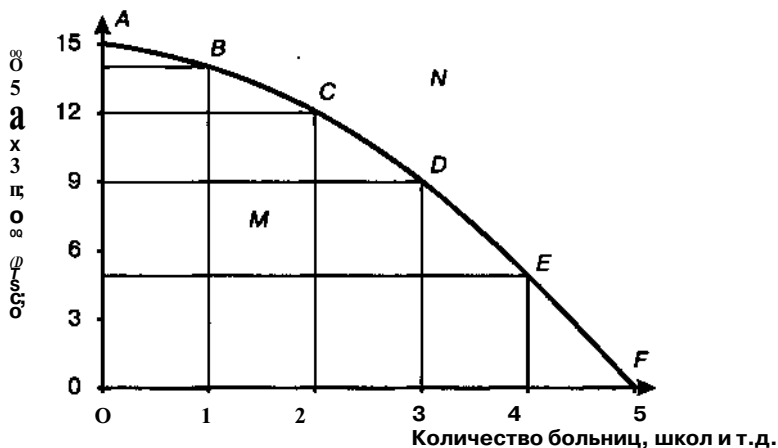


РИС. 2.6. Кривая производственных возможностей или трансформации

График границы производственных возможностей иллюстрирует тот факт, что национальная экономика, полностью реализующая потенциал, не может увеличить производство какого-либо блага,

не поступившись другим благом. Функционирование экономической системы на границе своих производственных возможностей (точки A , B , C , D , E , F) свидетельствует об ее эффективности.

Исходя из этого выбор сочетания, соответствующего точке M , расценивается как неудачный для данного общества, поскольку он не позволяет ему эффективно использовать производственные ресурсы. Производство же на основе выбора точки N вообще неосуществимо, так как эта точка лежит за границами производственных возможностей данной экономической системы.

Таким образом, основной проблемой эффективного функционирования экономической системы является проблема выбора.

Суть проблемы выбора в том, что, если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей фактор ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска научного сочетания факторов производства.

Отражением данной проблемы является постановка **трех основных вопросов экономики** (рис. 2.7).

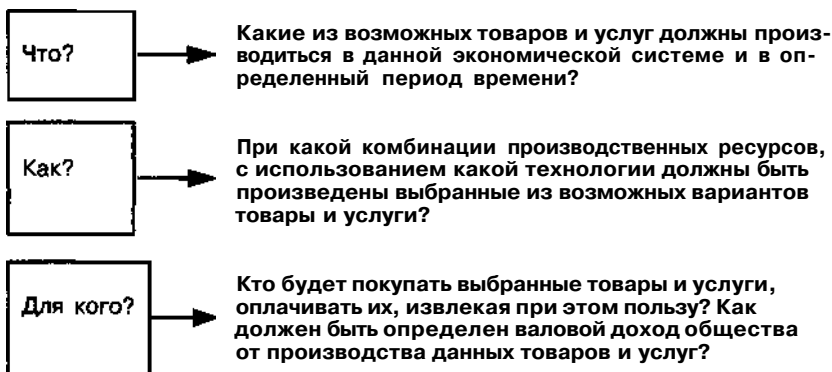


РИС. 2.7. Основные вопросы экономики

В экономической литературе существуют **различные взгляды на тенденцию развития хозяйственных (экономических) систем**. Одни считают, что определяющей тенденцией развития систем является тенденция к единообразию, унификации ее структурных элементов (Е.Преображенский). Другие экономисты полагают, что существование различных экономических систем взаимно обогащает эти системы, что ведет к экономическому росту и возникновению качественно новой хозяйственной системы.

Такая противоречивость взглядов отражает противоречивость развития экономической системы, когда одна тенденция приходит на смену другой, долговременное развитие многих стран подтверждает этот теоретический вывод: всеобщее огосударствление сменяется разгосударствлением; всеобщее планирование — отказом от него;

централизация — децентрализацией и т.д. Чем сильнее колебания, тем больше трудности в развитии экономики страны.

Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, которые, в тот или иной исторический период, не оставались неизменными, а постоянно развивались. Чтобы лучше понять то или иное явление в жизни общества, необходимо наблюдать его не у одного какого-либо народа и не в одну какую-либо эпоху, а рассматривать его в процессе исторического развития, т.е. уяснить его как нечто изменчивое, формирующееся, проходящее определенные фазы, ступени развития.

Вопрос о целостности современного мира является коренным вопросом обществоведения, часть которого составляет экономическая теория (политическая экономия).

Современный мир есть результат естественного исторического развития общества. Понимание же этого исторического процесса у отдельных ученых-экономистов современности различно и объясняется это использованием **различных критериев** для характеристик данного процесса.

Наиболее известен формационный подход, лежащий в основе анализа явлений и процессов общественной жизни. В письме к В.Засулич К.Маркс выделял три основные формации:

1. **Первичная** (архаичная), куда он относил первобытный общинный и азиатский способы производства.

2. **Вторичная**, основанная на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм).

3. **Коммунистическая** общественная формация. По Марксу, коммунизм есть не "идеальный способ производства", как многие из нас представляли его себе, а историческая эпоха, включающая целый ряд способов производства, основным содержанием которой является уничтожение частной собственности. Коммунистический идеал "Свободное развитие каждого есть условие свободного развития всех", по Марксу, воплотится в жизнь лишь после завершения эпохи коммунизма в новой эпохе "положительного гуманизма".

Формационный подход позволил выявить закономерные ступени в историческом развитии общества и выделить **пять способов материального производства** (первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический) на основе утверждения о том, что решающая роль в общественном производстве принадлежит непосредственно процессу производства.

Сегодня классическое выделение пяти способов производства вызывает сомнения по ряду причин, в том числе и потому, что оно применимо лишь к Западной Европе и не имеет всеобщего значения. Сюда не вписывается азиатский способ производства, цивилизации Китая и Индии, с большой натяжкой можно отнести сюда и Россию. Поэтому рассмотрение процессов мирового развития на уровне формации, способа материального производства при всей

их теоретической и исторической значимости не может охватить всю сложную гамму происходящих в мире событий и потому очевидна определенная ограниченность такого подхода. В экономической литературе предпринимаются попытки использования других критериев для анализа явлений и процессов общественной жизни.

В 1906 г. К. Бюхер на основе **критерия характера связи в обществе между производством и потреблением** выделял:

1. **Замкнутое** домашнее хозяйство, где созданные блага потребляются в самом хозяйстве без обмена.

2. **Городское** хозяйство, где имеет место непосредственный обмен, блага переходят из производящего хозяйства в потребляющее.

3. **Народное** хозяйство, где блага на основе товарно-денежного обмена переходят через целый ряд хозяйств, прежде чем поступят в потребление.

Первая система характеризуется существованием первобытных семейных групп (матриархальной и патриархальной семей), крепостничеством и рабством. Семья обычно насчитывала 16—40 человек, славянская "задруга" насчитывала 20—25 человек. Рабовладельческое, а позднее крепостническое домашнее хозяйство достигало огромнейших размеров. Обмен здесь представлял собой второстепенное явление, материальные блага накапливались, а не продавались. Отсюда возникло мнение, что русские гостеприимство и хлебосольство — продукты крепостнической системы, когда скапливались огромные количества запасов, которые лучше всего было потреблять в кругу приятелей.

Вторая система характеризуется свободной экономической деятельностью мелких самостоятельных ремесленников, монопольно-цеховой организацией хозяйства.

Третья система представляет собой крупное производство с применением периодически свободного наемного труда. Возникает "народное или капиталистическое хозяйство". Замена цеховой организации капиталистической осуществляется при поддержке государства, получает распространение термин "политейя" — государственное устройство. Появляется предприниматель, который сначала занимается скупкой готовых изделий, потом снабжает мастеров сырьем, затем сам становится центральной фигурой. Дух рационализма охватывает все отношения.

Против схемы К. Бюхера выступали Эд. Мейер и Бел ох, опираясь на доказательства широкого развития торговли в Древнем Риме и Греции. Они утверждали, что наличие торговли в те времена не отрицает факта, характеризующего экономический тип хозяйства у античных народов как замкнутое домашнее хозяйство.

Известный американский ученый У. Ростоу, как и К. Маркс, подразделяет историю на пять стадий: традиционное общество (примитивная техника, сельское хозяйство, власть крупных землевладельцев), переходящее общество (централизованное государство, предпринимательство), стадия "сдвига" (промышленная револю-

ция и ее последствия), стадия "зрелости" (НТР, урбанизация), стадия "массового потребления" (определяющая роль сферы услуг и производства потребительских товаров). В такой концепции основа развития производительной силы и последовательность стадий напоминает учение К.Маркса, несмотря на некоторые новшества.

Современная экономическая мысль на основе использования критерия "степень индустриального развития общества" выделяет: индустриальное, постиндустриальное, неоиндустриальное (информационное) общества (Дж.Гэлбрейт, Р.Арон и др.).

Наибольшее распространение в мировой экономической литературе получила классификация хозяйственных систем по двум признакам:

- 1) по форме собственности на средства производства;
- 2) по способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность.

На основе этих признаков различают:

- ***командную или тоталитарную экономику***, где большинство предприятий находятся в государственной собственности, они осуществляют свою деятельность на основе государственных директив; все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг в обществе принимаются государством. Сюда относят бывший СССР, Северную Корею и др.;

- ***рыночную экономику или капитализм эпохи свободной конкуренции***, которая характеризуется частной собственностью на ресурсы, использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В экономике свободного рынка государство не играет никакой роли в распределении ресурсов, все решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно, на свой страх и риск. Несмотря на то что они руководствуются своими собственными интересами, их деятельность направляется как бы, по словам А.Смита, "невидимой рукой" (т.е. конкуренцией) в целях реализации интересов других людей и общества в целом. Сюда можно отнести, например, Гонконг;

- ***смешанную экономику***, где и государство, и частный сектор (предприятия и домашние хозяйства) играют важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране, где государство вмешивается в рыночную экономику, но не настолько, чтобы свести на нет регулирующую роль рынка. Сюда относят развитые страны, в том числе США, Англию, Францию, Германию и др.

Особое место в развитии человеческого общества занимает ***переходная экономика*** — экономика, которая находится в состоянии изменений, перехода от одного состояния в другое, как в пределах одного типа хозяйства, так и от одного к другому типу хозяйства. От переходной экономики следует отличать ***переходный период*** в развитии общества, в ходе которого свершается смена общественных отношений одного типа на другой.

В российской экономической мысли имеет место классификация хозяйственных систем, в которой получило отражение современное видение мира как результата исторического развития различных типов цивилизаций.

Слово "цивилизация" латинского происхождения, что в переводе на русский язык означает гражданский, общественный. Это сравнительно молодое для науки понятие было введено в научный оборот всего два столетия назад и использовалось французскими философами-просветителями для характеристики общества, в котором царствует разум и свобода. Сейчас в научной литературе термин "цивилизация" применяется для оценки степени и уровня культуры (различают античную и современную, европейскую и азиатскую и т.д.); для характеристики стадий развития человеческого общества, пришедших на смену варварству (Л.Морган, Ф.Энгельс); он определяется как культурно-исторический цикл развития замкнутых групп, народов и государств (Н.В.Данилевский, Л.Тойнби); как заключительная стадия развития культуры, фаза ее заката (О.Шпенглер); как совокупность основных компонентов общественной жизни: человеческого потенциала, способа производства материальных благ, окружающей среды. Различают собирательство, земледельческую и промышленную цивилизации (А.М.Ковалев). Цивилизацию считают также определенной стадией в циклическом развитии общества в целостности составляющих его элементов: наука, экономика, культура и т.д. (Ю.В.Яковец). В России наиболее распространено представление о цивилизации как разумно организованном строе экономических и социально-правовых отношений в развитых странах.

Новые подходы в осмыслении окружающего мира обусловлены глубиной, масштабами и характером перемен, происходящих в мире, особенно во второй половине XX в. К ним относятся:

- революционные перемены в технике, технологии, принципиально изменившие организацию производства;
- создание современной информационной системы, производственной и социальной инфраструктур;
- осознание угрозы ядерной войны, экологической гибели общности человеческих судеб;
- осознание сложности и многомерности мира нашей планеты, созданного в результате многовекового эволюционного развития;
- понимание качественных изменений мировой цивилизации.

Одна из величайших трагедий состоит в том, что мы, сами того не замечая, находимся в плену самых примитивных стереотипов, штампов, одним из которых является способность видеть мир в двухцветном изображении и мыслить только парными категориями: левые-правые; демократы-консерваторы; социализм-капитализм; частная и общественная собственность и т.д. Это мышление и понятийный аппарат XX в. Сегодня общественная, в том числе и эко-

номическая, жизнь с ее многомерностью не может описана наукой таким образом.

Отсюда необходимость поиска новых подходов, новых теорий, характеризующих развитие экономических систем. В связи с этим несомненный интерес вызывает *теория политического развития общества, смены цивилизаций*.

Согласно этой теории можно выделить *семь цивилизаций: неолитическая*, продолжительность которой в мире составляла 30—35 веков, а в России 20—30 столетий; *восточно-рабовладельческая* (бронзовый век) — 12—13 веков в мире и 11—12 веков в России; *раннефеодальная* — соответственно 7 и 7 столетий; *предындустриальная* — соответственно 4,5 и 2,5 столетия; *индустриальная* — соответственно 2,5 и 1,5 столетий; *доиндустриальная* — с продолжительностью 1,3 в мире и 1,4 столетия в России.

Графически это можно представить следующим образом (рис. 2.8).

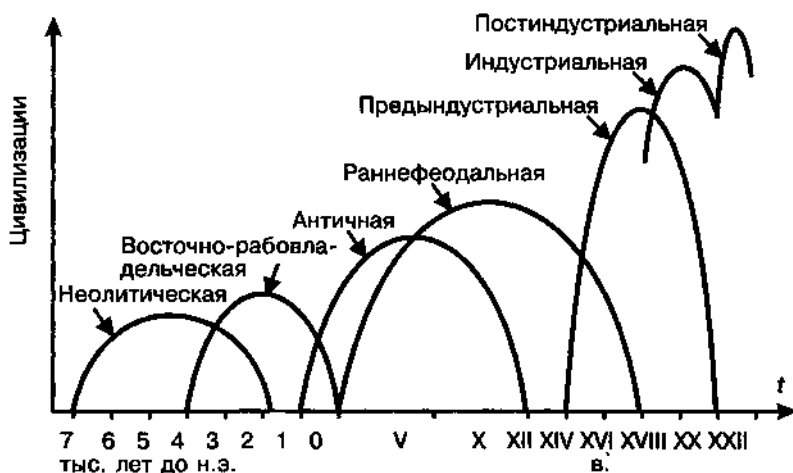


РИС. 2.8. Смена цивилизаций в мире

Эта теория позволяет нам по-новому взглянуть на те процессы, которые происходят сейчас в мире в целом и в России в частности. Она позволяет сделать следующие выводы.

1. Состояние мировой экономики и экономики России — это результат естественного хода развития человеческого общества; нельзя рассматривать это состояние как результат неудавшейся попытки построить социализм, а 75 лет, прожитых нашей страной, как шаг назад, хотя эти годы приходятся на спад индустриальной цивилизации, ибо ее рассвет, высшая точка на графике для России совпадает с 1909 г.

2. Переход к рыночной экономике — это не выдумка антикоммунистов или политиков, стоящих у власти в России, а объективная необходимость, обусловленная сменой индустриальной цивилизации постиндустриальной; последняя по существу представляет собой социально ориентируемое рыночное хозяйство.

3. Поскольку рынок имел место во всех цивилизациях (правда, его роль была различной), сущность современного переходного периода сводится не к переходу к рынку (от рынка к рынку перейти нельзя), а к смене одной цивилизации другой. Утверждение же о современном переходе России к рынку свидетельствует о том, что мы находимся в плену примитивных стереотипов, штампов, согласно которым считалось, что социализм (в том числе и построенный в России) несовместим с рынком, план и рынок — антиподы и т.д.

4. Продолжительность переходного периода, если его понимать как этап кризиса и вытеснения уходящей и рождения новой цивилизации, по расчету ленинградских экономистов В.И.Кузьмина и А.В. Жирмунского, составляет $\frac{1}{4}$ общей длительности цикла, следовательно Россия в новую цивилизацию войдет приблизительно в 2010 г.

5. В связи с тем что Россия позднее вступала в ту или иную цивилизацию, но проходила ее гораздо быстрее, можно считать, что народы России быстрее воспринимают прогресс, чем обычно принято думать. Неправильно представлять народы России как ленивых, никчемных и инертных людей. Эволюция цивилизации показывает обратное. А великое видится на расстоянии!

Формирование новой цивилизации как концепции видения целостной картины современного, постоянного изменяющегося мира потребует героических усилий не одного десятка ученых, знания и умелого применения законов статистики, закономерностей динамики, генетики к обществу, совершенствования методологии экономической науки.

Раздел II ОСНОВЫ ТЕОРИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 3. РЫНОК: СОДЕРЖАНИЕ, ФУНКЦИИ И ТИПОЛОГИЯ

- 1. Определение понятия "рынок". Эволюция взглядов на рынок,*
- 2. Сущность рынка: родовые черты, функции и роль в общественном производстве.*
- 3. Типология рынка. Основные направления развития рынка в переходной экономике России.*

В процессе исторического развития рыночного (товарного) хозяйства изменялось понимание рынка, его сущности, изменялся и сам рынок, его роль в экономике возрастала. Изучению этих вопросов посвящена данная глава учебника.

Еще А.Маршалл отмечал необходимость того, чтобы применяемые экономической наукой понятия были четко определены. Для этого нам нужно проследить, как изменялось представление о том или другом понятии в процессе исторического развития, и определить, что же мы сегодня подразумеваем под ними. Важно и другое (по словам А. Маршалла) — употребление терминов не должно быть слишком категоричным, чтобы не впасть в бессмысленный спор или, что еще хуже, допустить ошибку.

Рынок — одна из самых распространенных категорий в экономической теории, одно из основных понятий хозяйственной практики и экономической теории. Зачастую понятие "рынок" применяется как всем известное и не требующее каких-либо пояснений. Так, понятие рынка в распространенных на Западе теориях экономике хотя и является ключевым, но имеет весьма поверхностное определение и не привлекает особого внимания. В рамках этой парадигмы рынок берется как некая данность (как человек, воздух, земля и т.д.), требующая ответа на вопрос: не что это такое, а как он устроен, как функционирует. В действительности, имеются самые различные толкования рынка у нас и за рубежом, что и послужило основанием для утверждений, будто до сих пор никому неизвестно, что такое рынок. Нельзя не заметить, что учение К.Маркса

дает ответ на вопросы, почему и как возник рынок, на основе каких закономерностей он развивался, каковы его исторические границы, что такое рынок как экономическая категория.

Итак, попробуем разобраться, что же такое рынок и каковы условия его возникновения?

1. Определение понятия "рынок". Эволюция взглядов на рынок

Мы уже знаем, что рынок — это обязательный компонент товарного хозяйства. По словам Н.Бухарина, *рынок — это обратная сторона товарного производства*, основы рыночного хозяйства. Без товарного производства нет рынка, без рынка нет товарного производства.

Объективная необходимость рынка обусловлена теми же причинами, которые вызывают необходимость существования товарного производства. Важнейшими историческими условиями возникновения рынка являются следующие.

Первое условие — общественное разделение труда и специализация. В любом многочисленном сообществе людей никто из участников хозяйства не может жить за счет полного самообеспечения всеми производственными ресурсами, всеми экономическими благами. Отдельные группы людей занимаются самыми разнообразными видами хозяйственной деятельности, т.е. специализируются на производстве тех или иных товаров и услуг. Это положение объясняется *принципами сравнительного преимущества*, т.е. производством продукции при относительно меньших издержках упущенных возможностей.

Так, два производителя могут произвести обувь и одежду. Первый за неделю производит две пары обуви и четыре блузки. Второй — три пары обуви и девять блузок. Альтернативная стоимость пары обуви у первого производителя равна двум блузкам, а у второго — трем блузкам. Относительно меньшая альтернативная стоимость (издержки упущенных возможностей) производства обуви — у первого производителя. Следовательно, ему нужно специализироваться на производстве обуви, а второму — на производстве блузок.

Второе условие — экономическая обособленность производителей, полностью независимых, автономных в принятии хозяйственных решений (что производить, как производить, кому продавать произведенную продукцию). Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности и затем распространяется на коллективную собственность (кооперативы, акционерные общества, государственные предприятия и т.д.). Если в обществе субъекты хозяйственной деятельности не наделены правами собственности, то рынок существовать не может. Д.Хайман писал, что рынки могут существовать только для продуктов, права собственности на которые могут легко устанавливаться, реализовываться и передаваться*.

* Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. Т 1. М., 1992. С. 9.

Эти два условия выражают глубинное противоречие рыночной экономики, которое выражается в объективной необходимости, с одной стороны, всеобщей взаимосвязи производителей из-за общественного разделения труда, а с другой — всеобщего обособления (ограничения) производителей. Именно последнее определяет наличие системы товарных, рыночных отношений.

Третье условие — разрешение проблемы трансакционных издержек — издержек в сфере обмена, связанных с передачей прав собственности. Они включают расходы, связанные с получением разрешения (лицензии) на выбранную субъектом хозяйственную деятельность, с поиском информации, на ведение переговоров, по измерению свойств товаров, определенную дань рэкетирам (если речь идет о России) и т.д. Если эти расходы выше предполагаемого дохода, то рынок таких товаров не будет создан.

Понятие трансакционных издержек было введено в экономическую теорию Р.Коузом в статье "Природа фирмы" (1937). Он доказал, что удельный вес трансакционных издержек особенно велик в обществе, где права собственности определены (специфицированы) слабо. Это характерно для стран с переходной экономикой. Снижение этих издержек возможно на пути совершенствования юридических норм, укрепления этического фундамента, честности, ответственности, создания инфраструктуры рынка.

Для эффективного функционирования рынка необходимо и *четвертое условие* — самостоятельность производителя, свобода предпринимательства, свободный обмен ресурсами. Чем меньше скован производитель, тем больше развит рынок. Свободный обмен позволяет сформироваться свободным ценам, которые укажут производителям ориентиры наиболее эффективных направлений их деятельности.

Понятие "рынок" многогранно, поэтому достаточно трудно охарактеризовать его однозначно. По мере развития общественного производства и обращения это понятие неоднократно менялось.

Первоначально рынок рассматривался как ***базар, место розничной торговли, рыночная площадь***. Это самое упрощенное, узкое понимание рынка. Объясняется оно тем, что рынок появился еще в период разложения первобытного общества, когда обмен между общинами только становился более или менее регулярным, приобретал форму товарного обмена, который осуществлялся в определенном месте и определенное время. Первоначально рынок имел примитивные формы. Так, по наблюдениям этнографов, на острове Калимантан и в районах нынешней Малайзии рыночные отношения осуществлялись следующим образом: продавцы, положив свои продукты для обмена, уходили, чтобы дать возможность покупателям свободно осмотреть товары; если покупатель решался приобрести предложенные ему товары, он оставлял свои продукты и уходил; затем возвращались продавцы и в случае согласия забирали оставленные покупателем предметы, взамен оставив свои.

С развитием ремесла и городов торговля, рыночные отношения расширяются, за рынками закрепляются определенные места, рыночные площади. Такое понимание рынка сохранилось и до наших времен как одно из значений слова.

По мере углубления общественного разделения труда и развития товарного производства понятие "рынок" приобретает все более сложное толкование, которое находит отражение в мировой экономической литературе. Так, французский экономист-математик О.Курно считает, что под термином "рынок" следует понимать не какую-нибудь рыночную площадь, а в *целом* всякий *район*, где отношения покупателей и продавцов свободны, цены легко и быстро выравниваются. В таком определении рынка сохраняется его пространственная характеристика, но она не является исчерпывающей, добавляются новые черты.

С дальнейшим развитием товарного обмена, появлением денег, товарно-денежных отношений возникает возможность разрыва купли-продажи во времени и пространстве, и характеристика рынка только как места торговли уже не отражает реальность, ибо формируется новая структура общественного производства — сфера обращения, которая характеризуется обособлением материальных и трудовых ресурсов, затрат труда с целью выполнения определенных специфических для обращения функций. В результате возникает *новое понимание рынка как формы товарного и товарно-денежного обмена (обращения)*, которое получило наибольшее распространение в нашей экономической литературе. Так, в учебнике "Политическая экономия" указывается, что рынок — это обмен, организованный по законам товарного производства и денежного обращения*. Такой же позиции придерживаются авторы учебника "Экономика"**. В толковых словарях Даля и Ожегова приводятся значения рынка как места розничной торговли и как сферы товарного обмена. Здесь очень важно подчеркнуть, что рынок — это сфера не только товарного обмена, но и обращения, куда включается и обращение денег, в том числе современный рынок ценных бумаг.

Если рассматривать рынок со стороны субъектов рыночных отношений, то появляются новые *определения рынка как совокупность покупателей* (Ф.Котлер) или *всякой группы людей*, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара (А.Маршалл).

Но это всего лишь одна сторона рынка. Эти определения рынка неполны, так как не охватывают всю совокупность субъектов рыночных отношений (производителей, потребителей и посредников), не включают отношения производства, распределения, потребления в сфере обращения.

* Политическая экономия. М.: Политиздат, 1988. С. 511.

** Экономика. М.: БЕК, 1994. С. 15.

С появлением товара рабочая сила рынок приобретает всеобщий характер, он все более проникает в само производство: покупка не только средств производства, но и рабочей силы становится условием производства.

Воспроизводственный аспект характеристики рынка весьма важен. **Понятие "рынок" расширяется до понимания его как элемента воспроизводства совокупного общественного продукта**, как формы реализации, движения основных составных частей этого продукта. В результате появляются определения рынка как совокупности "экономических отношений, с помощью которых осуществляется обращение общественного продукта в товарно-денежной форме"* или как сферы реализации части совокупного общественного продукта, в процессе которой проявляются присущие данному способу производства экономические отношения по поводу производства и потребления материальных благ" (А.В.Орлов, ФАКрутиков).

В российской экономической учебной литературе наибольшее распространение получило определение рынка как системы экономических отношений продавцов и покупателей**.

Между определением рынка как сферы обращения и как совокупности конкретных экономических отношений есть принципиальная разница: в первом случае акцент делается на объект рыночных отношений — наличие товарно-материальных ценностей и денежных средств; во втором — на отношения, выражающие сущность категории "рынок".

Рынок рассматривают также как систему или **тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования*****.

Существуют два типа хозяйственных связей:

1. **Натурально-вещественные**, безвозмездные, соответствующие объему и структуре потребностей.

2. **Товарные связи**, осуществляемые посредством рынка. Характерными чертами последнего типа отношений являются взаимные соглашения обменивающихся сторон, эквивалентная возмездность, свободный выбор партнеров, наличие конкуренции. Товарные (рыночные) связи возможны только на основе свободной купли-продажи товаров и услуг. Прямое жесткое фондирование, использование карточек и другие ограничения (в виде выездной торговли и т.д.) свидетельствуют о деформации рыночных связей. По форме жесткое фондирование или распределение по карточкам скорее

* Яковец Ю. Революция в экономике. М.: Экономика, 1990. С. 122.

** Машина М.В. Экономическая азбука. М.: Международные отношения, 1995. С. 26; Сажина М.Л., Чибриков Г.Г. Основы экономической теории. М.: Экономика—Техмет, 1996. С. 26; Курс экономики / Под ред. БАРАйзберга. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 242; Основы экономической теории и практики. Волгоград, 1994. С. 32 и др.

*** См.: Иохин В.Я. Экономическая теория. Введение в рынок и микроэкономический анализ. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 84; Нуреев Р.М. Основы экономической теории. М.: Высшая школа, 1996. С. 93.

приближаются к первому типу хозяйственных связей, хотя и сопровождаются формальными актами купли-продажи.

Для товарных отношений, осуществляемых посредством рынка, очень важную роль играют не только **прямые** (производство — рынок — потребитель), но и **обратные** (потребитель — рынок — производство) хозяйственные связи. Академик В.С.Немчинов писал, что "если не принимать во внимание обратные связи, то можно создать такую окостенелую механическую систему, в которой... вся система заимитирована сверху донизу на каждый данный момент и в каждом данном пункте... такая... система будет тормозить социальный и технический прогресс, под напором реального процесса хозяйственной жизни рано или поздно она будет сломана"*. Эти слова оказались пророческими. Административно-командная система хозяйствования, по существу отвергавшая рынок и роль обратных связей в прогрессивном развитии общества, оказалась в середине 80-х годов в глубоком кризисе и реформируется в новую систему хозяйствования.

Теоретически доказано и мировым историческим опытом подтверждено, что механизм обратных связей есть неременное условие устойчивости и эффективности любой экономической системы. Попытки заменить обратные связи административным командованием неизбежно оборачиваются деформацией не только рынка, но и всей экономической системы, возникновением глубоких диспропорций, всеохватывающего дефицита, утратой экономическими интересами их роли движущей силы экономического развития.

Таким образом, можно выделить **еще одно понимание рынка — как общественной формы организации и функционирования экономики**, при которой обеспечивается взаимодействие производства и потребления без посреднических институтов, регулирующих деятельность производителей и потребителей, прямое и обратное воздействие на производство и потребление. В.В.Герасименко пишет, что обмен товаров через рынок становится формой системы экономических отношений рыночной экономики и организация системы обмена товаров, ее институты, процесс этого обмена, его субъекты, сами товары, которые функционируют в рамках этой системы — все это приобретает имя рынка**.

Иногда рынок определяют как сферу купли-продажи товаров и услуг***. Но сфера рынка не ограничивается только этими отношениями.

Рынок включает не только отношения по купле-продаже, но и социально-экономические отношения (собственности, производства, распределения, потребления и т.д.), а также организацион-

* Немчинов В.С. Избр. произв. Т. 5. М., 1968. С. 80.

* См.: Теория переходной экономики / Под ред. В.В.Герасименко. Т. 1. М.: ТЕИС, 1997. С. 26.

*** См.: Хрестоматия по экономической теории / Сост. Е.Ф.Борисов. М.: ЮРИСТЪ, 1997. С. 517.

но-экономические отношения (различные конкретные формы организации рынка и т.д.)- Это дает основания рассматривать рынок в функционирующей экономической системе как самостоятельную подсистему. Вся экономическая система представляет собой совокупность различных подсистем в теснейшей взаимосвязи и взаимозависимости. Схематично экономическую систему можно представить следующим образом (рис. 3.1).

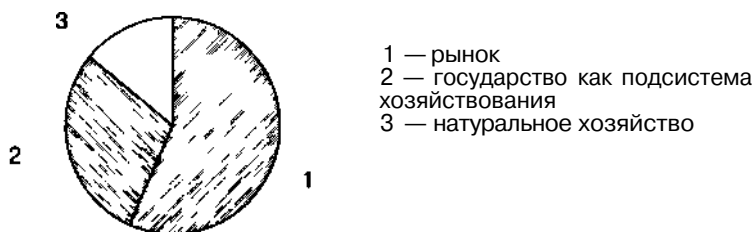


Рис. 3.1. Структура экономической системы смешанной экономики

Как видим, в экономической системе в целом взаимодействуют три самостоятельные подсистемы, и, в зависимости от того, какая подсистема имеет наибольший удельный вес, характеризуется и вся экономическая система* если преобладает рынок, то система — рыночная, так возникает рыночная экономика; если преобладает государство, то система — административно-командная; если преобладает натуральное хозяйство, то такова и система в целом.

Все рассмотренные нами определения рынка свидетельствуют о различных ступенях в историческом процессе познания рынка как экономического явления и раскрывают разные грани этого явления. Обобщающую характеристику рынка можно представить в следующей схеме (рис. 3.2).

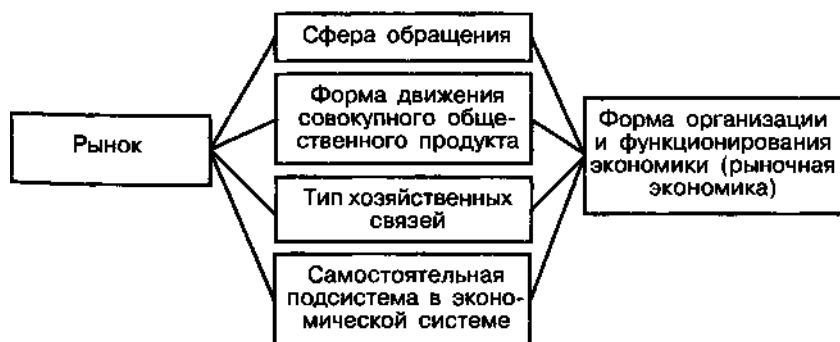


Рис. 3.2. Характеристика понимания рынка

Иногда под рынком ошибочно понимают условия реализации товаров. Действительно, на рынке складываются условия реализации товаров и услуг, определяемые соотношением спроса и предложения (теория спроса и предложения рассмотрена в последующих главах), которые относятся не столько к аспекту рынка, сколько к аспекту производства, распределения и потребления. Условия рынка характеризуют его состояние, а не сущность.

2. Сущность рынка: родовые черты, функции и роль в общественном производстве

Рынок является экономической категорией и как таковая тесно связан с обменом, обращением, торговлей, торговыми услугами. Мы уже знаем из анализа определений рынка, что он стал результатом естественно-исторического развития обмена и условий, породивших товарное хозяйство. Рынок возник 6—7 тысячелетий назад, развивался и продолжает развиваться в настоящее время. Он есть результат цивилизации. В чем же единство и различия связанных с рынком категорий?

Обмен можно рассматривать с двух сторон:

как процесс движения товаров и услуг, как процесс общественного обмена веществ;

как процесс создания определенных общественных отношений, в которые вступают индивидуумы при этом обмене веществ.

Как экономическая категория обмен выражает вторую сторону, т.е. представляет собой экономические связи между людьми, как производителями и потребителями, по поводу движения результатов труда, полученных не для собственного потребления, а для других, для удовлетворения общественных потребностей. Именно благодаря обмену разрозненные, хозяйственно обособленные товаропроизводители и потребители вступают в контакты.

Необходимо различать обмен в широком смысле — деятельность, услугами, опытом, результатами и тд., и обмен в узком смысле — только результатами труда, или продуктообмен. Последний в условиях товарного хозяйства принимает форму **товарного обмена (Т-Т)**.

Товарное обращение — более развитая форма товарного обмена. Это товарный обмен, осуществляемый при посредстве денег (Т-Д—Т) на основе взаимной возмездности и эквивалентности, взаимного соглашения участников данного процесса.

Торговля — это деятельность людей по осуществлению товарного обмена и актов купли-продажи. Торговые сделки товарладельцев — продажа (обмен товара на деньги), купля (обмен денег на товар), единство обоих этих актов и заключение таких сделок составляют суть торговой деятельности.

Торговые услуги — отношения посреднической деятельности людей, осуществляющих куплю-продажу товаров. То обстоятельство, что операции по купле-продаже товаров (в чистом виде) не со-

здают продукт и потому удовлетворяют общественные потребности в реализации товара не в качестве вещи, а в качестве самой деятельности, дает основание назвать эту деятельность услугой. Обособление торговой деятельности от производителя товаров (которому оказывают услугу по реализации его товара, более быстро и экономичному возмещению затрат на производство этого товара) и от потребителей (им оказывают услуги по удовлетворению их платежеспособного спроса) — другое важное обстоятельство для появления торговых услуг, которые можно разделить на основные и дополнительные.

К основным торговым услугам относятся такие торговые операции, как изучение покупательского спроса, товарных источников торговцами, реклама, организация различных выставок, заключение хозяйственных договоров, разовых сделок, показ товаров, оказание квалифицированной консультации, создание благоприятных условий для реализации товаров: прием, выдача и хранение денег, связанных с реализацией товаров, оформление различных документов, учет и контроль за движением товарной массы и многие другие.

К дополнительным торговым услугам относятся услуги, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения (транспортировка, упаковка, хранение и т.д.), существование которого обусловлено полным обособлением производства от сферы обращения.

В сфере обращения имеют место услуги финансовой и кредитной систем, которые удовлетворяют потребности самостоятельного движения стоимости в денежной форме и в строгом смысле не являются торговыми услугами. Такое представление о торговых услугах составлено на основе методологии К.Маркса, его анализа сущности торгового капитала, известного еще с древних времен.

Торговый капитал — капитал функционирующий в сфере обращения, по Марксу, **представляет собой обособившуюся часть промышленного (товарного) капитала**. Практически это означает, что промышленник, вкладывающий свой капитал в производство товаров, сам не занимается их реализацией, а передает эту функцию специальным торговым предприятиям. Торговый капитал становится как бы агентом промышленного, осуществляет его торговое обслуживание. Экономический смысл такого обособления состоит в том, что торговец экономит промышленнику время и деньги, ибо осуществляет реализацию товаров быстрее (лучше знает условия реализации, спрос покупателей и т.д.) и с меньшими затратами. Вступление торгового капитала в процесс реализации товаров служит основанием для участия его в дележе общей массы прибавочной стоимости и получении **торговой прибыли**. Движение торгового капитала характеризуется формулой $D-T-D'$, где D — деньги, T — товар, а D' — деньги с приращением, с торговой прибылью. Торговая прибыль как расчетная категория выступает как разница между

покупной и продажной ценой, получение которой является определяющим мотивом деятельности торговца.

Первоначальной формой торгового капитала был *купеческий капитал*, объективной основой возникновения которого послужили отделение ремесла от земледелия, а затем города от деревни. С возникновением денег и образованием местных рынков происходит выделение особой группы лиц — купцов, специализировавшихся на посреднических операциях в сфере товарного обмена.

Купеческий капитал служил одним из важных факторов первоначального накопления капитала (сравните с современностью в России). Его роль была сложной и противоречивой. С одной стороны, он способствовал накоплению денежного имущества в руках немногих, росту и концентрации производства, ибо в ряде случаев купцы переходили от простого посредничества к организации производства с целью получения прибыли. С другой стороны, наживая колоссальные прибыли за счет неэквивалентного обмена, купцы подвергали основную массу населения, приобретавшего у них товары, чудовищной эксплуатации.

В эпоху свободной конкуренции торговый капитал обособляется от промышленного довольно сильно. В настоящее время все заметнее начинает проявляться противоположная тенденция. Крупные промышленные компании создают часто собственную сбытовую сеть, стараясь держать под контролем реализацию и потребление своих товаров.

Рынок — это конкретная форма проявления товарного обмена и обращения, где функционирует торговый капитал и не только он.

Отсюда рынок как экономическая категория есть совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда.

Единство всех вышеназванных категорий заключается в том, что они выражают *единую сущность — экономические связи между людьми в процессе движения товаров*, а различие (помимо указанных выше) состоит в том, что каждая категория находится в определенной субординации, в определенном приближении или отдалении от сущности (обмен — сущность 1-го порядка; обращение — 2-го; рынок — 3-го порядка).

Суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного, взаимного соглашения, возмездное — ти, эквивалентности и конкурентности. Именно это и составляет родовые, сущностные черты рынка. Материальную основу рыночных отношений составляет движение товара и денег. Но так как рынок функционирует в определенной экономической системе и, развиваясь, превращается в самостоятельную подсистему, то это

не может не обусловить специфику форм его проявления (различный удельный вес рыночных отношений во всей экономической системе, различная организация рынка, различные формы, методы и размеры регулирования рынка и т.д.). Наличие специфических черт у рынка (ассортимент товаров, организация рынка, традиции и т.д.) позволяет говорить о московском, российском, американском, японском и других рынках.

Сущность рынка находит свое выражение в главных его экономических функциях, выражающих основное назначение данной категории и отражающих ее сущность (рис. 3.3).

Интегрирующая функция состоит в соединении сферы производства (производителей), сферы потребления (потребителей), а также торговцев-посредников, во включении их в общий процесс активного обмена продуктами труда и услугами. Без рынка производство не может служить потреблению, а потребитель не сможет удовлетворить свои потребности.

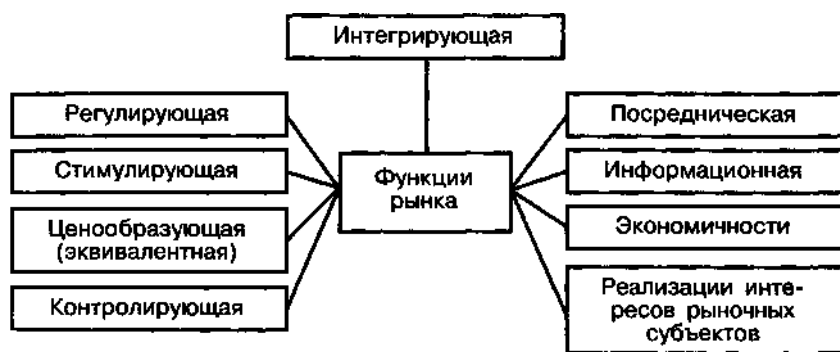


РИС. 3.3. Важнейшие функции рынка

Рынок содействует углублению общественного разделения труда и росту интеграционных процессов в экономике. Эта функция актуальна сейчас для России и может служить важным аргументом в пользу заключения между республиками и регионами экономического соглашения по созданию условий для функционирования единого всероссийского рынка.

Регулирующая функция предполагает воздействие рынка на все сферы экономики, обеспечивает согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, сбалансированность спроса и предложения по цене, объему и структуре, пропорциональность в производстве и обмене между регионами, сферами национальной экономики.

Рынок дает ответы на вопросы: что производить? для кого производить? как производить?

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

Современный рынок регулируется не только "невидимой рукой", но и государством.

Стимулирующая функция состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции, необходимых товаров с наименьшими затратами и получением достаточной прибыли, стимулировании научно-технического прогресса и на его основе — интенсификации производства и эффективности функционирования всей экономики. Выполнение рынком стимулирующей функции очень важно для развития экономики. "Без давления рынка работники предприятия будут избирать директорами не лучших специалистов, а наиболее популярных и менее требовательных людей" (О.Шик), а в результате произойдет падение объемов производства и уровня индивидуального материального благосостояния.

Ценообразующая (или эквивалентная) функция — это установление ценностных эквивалентов для обменов продуктов. При этом рынок сопоставляет индивидуальные затраты труда на производство товаров с общественным эталоном, т.е. соизмеряет затраты и результаты, выявляет ценность товара посредством определения не только количества затраченного труда, но и его пользы.

Контролирующая функция рынка выполняет роль главного контролера конечных результатов производства. На рынке выявляется, в какой мере нуждам покупателей соответствует не только количество, но и качество товаров и услуг.

Посредническая функция обеспечивает встречу экономически обособленных производителей и потребителей с целью обмена результатами труда. Без рынка невозможно определить, насколько взаимовыгодна та или иная экономическая и технологическая связь между участниками общественного производства. Потребитель имеет возможность выбора оптимального продавца-поставщика, а продавец — наиболее подходящего покупателя.

Информационная функция дает участникам рынка через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит объективную информацию о спросе и предложении товаров и услуг на рынке. Современный рынок превращается в "гигантский компьютер", собирающий и обрабатывающий огромные объемы информации и выдающий обобщенные данные о состоянии и условиях реализации товаров и услуг.

* СМИТ А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 25.

Функция экономичности предполагает сокращение издержек обращения в сфере потребления (затрат покупателей на покупку товаров) и соразмерности спроса населения с заработной платой.

Функция реализации интересов рыночных субъектов обеспечивает взаимосвязь этих интересов по принципу, сформулированному А.Смитом: "Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно..."* Экономический интерес продавцов состоит в получении большого дохода, а покупателя — в удовлетворении потребности с наименьшими затратами. Соединение этих интересов предполагает обмен нужными друг другу полезностями и эквивалентность рыночной сделки.

Из сущности рынка и его функций логически вытекает и его роль в процессе общественного воспроизводства. Понятия "функция рынка" и "роль рынка" тесно связаны между собой. Функция и роль — это как бы ступени познания одного и того же объективного процесса. Функция непосредственно выражает сущность явления и определяет роль категории, которая ей соответствует.

Роль рынка в общественном производстве сводится к следующему:

1. Выдавать сигнал производству с помощью обратных "первичных" связей: что, в каком объеме и какой структуре следует производить.

2. Уравновешивать спрос и предложение, обеспечивать сбалансированность экономики.

3. Дифференцировать доходы товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса.

4. "Санитарная" роль рынка сводится к вымыванию неконкурентоспособных предприятий и свертыванию устаревших производств.

Такова сущность рынка как политэкономической категории, свойственная в той или иной степени всем этапам развития цивилизации, но одновременно это сложное социально-философское понятие. Оно вовсе не ограничивается экономической сферой. Как результат естественно-исторического развития человеческого общества рынок включает исторические, национальные, культурные, религиозные, психологические особенности развития народов, вобравших в себя все богатство многовековых традиций совместного устройства культурной и экономической жизни. Это определяет особенности современного рынка и рыночной системы в различных странах. Рынок имел место во всех цивилизациях, но его роль в них значительно различается. Тот факт, что рыночные отношения и сегодня далеки от совершенства, связан, возможно, с тем, что в природе совершенство вообще недостижимо.

* Антология экономической классики. Т. I. М., 1993. С. 91.

3. Типология рынка. Основные направления развития рынка в переходной экономике России

История развития рынка позволяет выделить следующие типы рынка: неразвитый, свободный, регулируемый и деформированный.

Неразвитый рынок характеризуется тем, что рыночные отношения носят случайный, чаще всего товарный (бартерный) характер. Но уже и здесь рынок играет определенную роль, способствует дифференциации членов общества, усилению мотивации к развитию производства тех или иных товаров.

Свободный (классический) рынок характеризуется следующими чертами.

1. Неограниченное число участников рыночных отношений и свободная конкуренция между ними.

2. Свободный доступ к любой хозяйственной деятельности всех членов общества.

3. Полная мобильность факторов производства; неограниченная свобода передвижения капитала.

4. Наличие у каждого участника полной информации о рынке (о норме прибыли, спросе, предложении и т.д.). Осуществление принципа рационального поведения рыночных субъектов (оптимизация индивидуального благосостояния в результате прироста доходов: продать подороже, купить подешевле) невозможно без информации.

5. Полная однородность одноименных товаров (отсутствие торговых марок и т.д.).

6. Ни один участник свободной конкуренции не в состоянии оказать непосредственное влияние на решение другого неэкономическими методами.

7. Цены устанавливаются стихийно в ходе свободной конкуренции.

8. Отсутствуют монополия (один производитель), монополия (один покупатель) и государственное регулирование.

Преимущества свободного рынка заключаются в том, что он функционирует на основе саморегулирующегося механизма, поворачивается к человеку, через цены на основе спроса создает ориентиры для капиталовложений в производство. Механизм свободного рынка — это механизм заведомо бездефицитного рынка. Он обеспечивает эффективное распределение в обществе ресурсов; гибкость и высокую адаптивность к изменяющимся условиям; свободу выбора и действий рыночных субъектов; максимальное использование достижений НТР; способность к удовлетворению разнообразных потребностей: повышение качества товаров и услуг, относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия. Создается впечатление, что рынок функционирует почти автоматически, хотя

на самом деле регулирование здесь осуществляется методом проб и ошибок.

Но свободный рынок имеет и следующие серьезные *недостатки*.

1. Рынок приводит к дифференциации в уровне жизни населения, что не так уж и плохо, ибо обеспечивает высокую мотивацию к труду. Плохо то, что он жестокий и безразличный к бедным людям, не обеспечивает социальную "защиту" населения. Социальные последствия свободного рынка — безработица, разорение, бедность отдельных групп населения. С общечеловеческих позиций рыночное распределение несправедливо, так как не обеспечивает минимальный уровень жизни всем. Следовательно, необходимо вмешательство государства для решения социальных проблем.

Распределение на рынке осуществляется на основе полученных доходов. С позиций рыночных отношений любой доход, полученный на основе свободной конкуренции, справедлив. А тот, кто не в состоянии получить этот доход (по состоянию здоровья, старости и т.д.), обречен на нищенское существование.

Рынок не может создать условия реализации права на труд для всех членов общества. Трудоустраиваются только те, на чью рабочую силу имеется спрос. Свободный рынок не гарантирует полной занятости населения, а также стабильного уровня цен.

2. Механизм свободной конкуренции не обеспечивает экономику нужным количеством денег для развития производства. Имеет место нехватка денег. Проблему эмиссии денег берет на себя государство в лице Госбанка.

3. Деятельность свободных конкурентов часто приводит к нежелательным эффектам, таким, как загрязнение окружающей среды, загрязнение продуктов питания пестицидами и другими вредными веществами, развитие наркомании, алкоголизма и т.д. Свободный рынок, таким образом, зачастую игнорирует потенциально негативные последствия принимаемых решений, а также не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов.

4. Свободный рынок не создает стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования, не в состоянии обеспечить общество услугами, в которых нуждается любой человек и от которых никто не получает прибыли (оборона, государственное управление, охрана природы и др.).

5. Рынок не обеспечивает действенную мотивацию для фундаментальных исследований. Он реализует уже имеющиеся научно-технические достижения, но не выделяет средства для фундаментальных исследований в науке и технике, а они крайне необходимы для развития общества в отдаленной перспективе.

6. Экономика, функционирующая на основе свободного рынка, подвержена нестабильному развитию с соответствующими рецессионными (спад или замедление темпов роста производства) и инфляционными процессами.

7. Рынок не распространяется на те виды деятельности, которые не могут быть подчиненными исключительно коммерческим критериям (здравоохранение, образование, наука, культура, единая транспортная система, убыточные производства), но необходимы обществу.

Свободный рынок — это абстракция: в настоящее время, да и в прошлом (в различной мере) имело и имеет место регулирование рынка, ибо условиям свободного рынка не отвечает никакая государственность. Сегодня у нас многие считают, что переход к рыночной экономике означает формирование свободного рынка, ибо только свободный рынок обеспечит полное раскрепощение инициативы и деловой активности людей, улучшение их жизни.

В действительности **полной свободы нет и быть не может**. Еще Н.И.Бухарин отмечал, что хозяйствующий субъект в своих мотивах и действиях зависит от общественной среды, а Г.В.Плеханов подчеркивал, что свобода хозяйственной деятельности существует не сама по себе, а является следствием познания экономических законов и заключается в умении подчиняться им и наивыгоднейшим образом комбинировать свою деятельность в соответствии с объективными взаимосвязями. Дж.Гэлбрейт утверждает, что сегодня не может быть свободного рынка времен А. Смита и тот, кто призывает к этому, — человек с психическим заболеванием клинического характера.

Итак, не может быть полной экономической свободы, но должна быть достаточная экономическая свобода, которая способствует быстрому развитию экономики и которая обеспечивается развитием нормального, цивилизованного, регулируемого рынка.

Регулируемый рынок — это результат цивилизации и гуманизации общества, когда государство стремится смягчить удары рынка по интересам отдельных членов общества, но не настолько, чтобы свести на нет мотивацию к творческому, инициативному труду и риску в хозяйственной деятельности. Рынок должен быть регулируемым, чтобы снять или как-то ограничить отрицательные его последствия.

Еще НД.Кондратьев отмечал, что регулирование в рамках капиталистической системы ограничено государственной собственностью и осуществляется косвенно*. Некоторые авторы до недавнего времени заявляли о недопустимости термина "регулируемый рынок" (называли это "горячим льдом", "квадратным колесом", т.е. абсурдом) на том основании, что рынок есть саморегулирующаяся система.

Однако рынок может регулироваться:
с помощью своего собственного рыночного механизма, элементами которого являются конкуренция, прибыль, цена, спрос, предложение и др.;

* Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.

а также государством прямо и косвенно через госзаказы, налоги и т.д. (об этом подробнее см. далее).

Для нас же сегодня крайне важно, как отмечал В.Леонтьев, **найти оптимальное сочетание рыночного и государственного регулирования**. Пока нет ни одного государства, которое идеально отвечало бы этому требованию.

Взаимодействие этих двух сторон регулирования рынка носит **мониторинговый** (т.е. напоминающий) **характер**, свидетельствующий об усилении то собственно рыночного механизма, то государственного регулирования.

Государство в определенной степени обеспечивает условия функционирования рынка, и **чрезмерное вмешательство государства в рыночные отношения приводит к их деформации**. Наиболее ярким примером деформации рынка может служить рынок в нашей экономике.

Условия функционирования рынка в нашей стране были таковы, что его положительная роль в развитии экономики была сведена на нет. Это привело к заявлениям об отсутствии рынка, что не совсем правильно отражает реальность, ибо акты купли-продажи существовали, что признавали и признают не только отдельные экономисты России, но и Запада (например, В.Ойкен и др.). Личное подсобное хозяйство в разные годы носило разную степень товарности, но без него крестьянин не мог бы существовать. Таким образом, рынок был и есть, но он серьезно деформирован.

Можно выделить следующие **основные черты деформации рынка** в условиях административно-командной, или директивной, системы хозяйства:

1) отсутствие многочисленных рыночных субъектов, организующих свою хозяйственную деятельность на основе разных форм собственности;

2) чрезмерная централизация в распределении товарных ресурсов и их движении, отсутствие самостоятельности в коммерческой деятельности;

3) монополизм производителя и торговца;

4) несбалансированность спроса и предложения, которая с каждым годом возрастает;

5) чрезмерный рост цен, безудержная инфляция, нарушение денежного обращения, бюджетный дефицит, огромная эмиссия денег и т.д.;

6) расцвет теневой экономики, "серого" и "черного" рынков;

7) попытка усиления региональных рынков, разгул центробежных сил;

8) расцвет бартерных сделок вместо более развитых товарно-денежных отношений;

9) деформация экономических интересов субъектов рыночных отношений (например, у торговцев возникает интерес не продать, а припрятать товар), отсутствие мотивации к эффективному труду, риску в хозяйственной деятельности;

10) отсутствие у потребителя права выбора товара.

Чтобы устранить деформацию рынка, ликвидировать *болезни рыночной экономики* (безработицу, инфляцию, нестабильность), необходимо создать *условия для перехода к рыночному хозяйству в России* и последующего его развития. Такими условиями являются:

наличие в экономике разнообразных форм собственности (полиморфизм собственности) и хозяйствования, а также свободной конкуренции между ними, свобода участия всех хозяйственников в конкуренции и выхода из нее, достаточное количество производителей, не менее 15—20 изготовителей однотипной продукции (если 4—5 — это олигополия, если 1—2 — монополия, что может сдерживать развитие рынка);

обеспечение свободы хозяйственной деятельности, выбора партнеров по хозяйственным связям, самостоятельности, независимости и ответственности за хозяйственные решения рыночных субъектов, их способности самостоятельно заключать контракты, договоры, размещать и принимать заказы; способности свободно распоряжаться частью своих доходов; отсутствие жесткого административного товарного распределения (по карточкам, талонам, фондирования и др.), т.е. свободная купля-продажа;

формирование механизма свободного ценообразования, право рыночных субъектов самим устанавливать цены. Это не жесткое условие, ибо классический рынок как бы задает извне "невидимой рукой" цену покупателям и продавцам. Наличие союзов производителей и потребителей как своеобразная реакция на цены, которая не устраняет рынок;

свободное маневрирование ресурсами, их наличие, обеспечивающее мобильность в использовании факторов (материальных, трудовых, финансовых) производства для его развития; возможность изменить условия производства, его технологию, свободное перемещение любых капиталов в любую сферу приложения; недогрузка — обязательное условие для функционирования здоровой рыночной экономики;

полнота и доступ к информации о состоянии рынка всех хозяйственников;

наличие рыночной инфраструктуры, т.е. комплекса отраслей, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок;

сохранение наряду с распространением рыночных отношений значительного *нерыночного сектора экономики*;

последовательная интеграция национальной экономики в систему мирохозяйственных связей;

обеспечение со стороны государства *социальных гарантий гражданам*, предоставление всем равных возможностей в "зарабатывании средств" и поддержка нетрудоспособных и социально уязвимых членов общества.

К сожалению, эти условия накануне третьего тысячелетия в России не созданы. Развитие рынка в переходной экономике России осуществляется по трем направлениям:

1) в рамках корпоративно-монополистических форм крупных хозяйственных систем. Именно эти системы являются действительно независимыми, экономически обособленными, осуществляющими хозяйственную деятельность на свой страх и риск. Взаимодействие между ними носит действительно рыночный характер, хотя оно подчинено соображениям извлечения монопольной сверхприбыли и обеспечения устойчивости этих номенклатурно-корпоративных групп. Важнейшая задача продвижения к рыночной экономике состоит в сломе этой корпоративно-монополистической власти и развитии реальной самостоятельности для всех хозяйственных организаций и мелких предпринимательских структур, различных форм свободного ассоциирования;

2) там, где ранее товарные экономические отношения не возникали. Это касается рынка недвижимости, жилья, финансов, денежных ресурсов;

3) формирование новых рынков, которые характеризуют новое направление эволюции — возникновение рыночных отношений труда и капитала, становление рынков рабочей силы и капиталов, генезис которых является специфической чертой переходной экономики.

Развитие рынка в России, как и во всем мире, происходит при обстоятельствах, которые люди не свободно выбирают, а которые имеются налицо, даны им и перешли от прошлого. Это позволяет выделить общие закономерности и условия развития рынка и специфические — для России.

Современная модель рыночного хозяйствования, которая сложилась в странах с высоко- и среднеразвитой рыночной экономикой, характеризуется следующими **общими закономерностями**: максимальной приватизацией, открытостью рынков, высоким уровнем развития экономики страны в целом и инфраструктуры рынка, в частности, развитой системой методов финансово-бюджетного регулирования национальной экономики, конвертируемостью валюты, экономическим ростом и циклическим характером развития экономики в целом.

Специфика вхождения России в систему социально-ориентированного рыночного хозяйствования определяется следующим: относительно низким уровнем развития производительных сил по сравнению с развитыми странами; ослабленностью мирохозяйственных связей по всей широте и глубине, присущих современным интеграционным процессам; сохраняющимся засильем элементов административно-командной системы хозяйствования; чрезвычайно высоким уровнем концентрации производства при незначительном противовесе в виде сферы малого и среднего предпринимательства; глубоко монополизированной структурой экономики и основных рынков; несбалансированностью экономики; оторванностью от человека (отчуждением от производства); необходимостью сочетания общедоинтересных, республиканско-региональных интересов; соче-

танием противоречивых процессов "регионализации" рынков и усиления хозяйственной взаимозависимости экономик отдельных республик и регионов, районов и т.д., необходимости единого экономического пространства.

Основные закономерности развития рынка проявляются как тенденции.

Вопрос перехода общества к рыночным структурам не прост. Трудность понимания проблемы заключается в том, что теоретические воззрения и общественная практика не всегда совпадают, а для некоторых авторов они прямо противоположны. Одни в рынке видят главный путь выхода из кризиса, другие утверждают, что именно рынок загнал наше общество в тупик.

Формирование рыночной экономики — сложный, противоречивый процесс. Рыночная экономика может разрушительно воздействовать на общественные структуры (вспомним мировой кризис 30-х годов XX в.), и тогда необходимо вмешательство государства. Чрезмерное же огосударствление экономики вызывает обратную тенденцию, характерную для преобразований современного российского общества.

Рынок как социальная форма организации экономики, с одной стороны, вызывает в человеке активность (предприимчивость), а с другой — порождает социальное расслоение населения, безработицу, не всегда управляемый рост цен. Вот почему крайне необходима культура экономики, культура рынка и соответствующее развитие их субъектов. Поэтому программа экономических реформ в России должна учитывать эти моменты и отражать ***определенную логику и следующие этапные задачи*** формирования рыночной экономики в России:

1) разгосударствление экономики, приватизация, развитие предпринимательства. Поиск и использование резервов и возможностей;

2) формирование рынка и его инфраструктуры, установление хозяйственных связей рыночного типа и становление новых мотивационных механизмов развития предпринимательства;

3) демонополизация экономики и устранение организационных структур, сложившихся в рамках административно-командной системы и препятствующих развитию рынка;

4) постепенное ограничение государственного контроля над ценами, переход к свободному ценообразованию;

5) осуществление жесткой кредитно-денежной и финансовой политики, направленной на ограничение денежной массы в обращении;

6) создание сильной системы социальных гарантий и поддержки населения, облегчающей людям адаптацию к условиям рыночной экономики;

7) осуществление активной структурно-инвестиционной политики, которая, опираясь преимущественно на экономические ме-

тоды, обеспечила бы необходимые структурные сдвиги в народном хозяйстве в направлении социальной переориентации.

Таким образом, экономические реформы в России должны быть "настроены" на человека, на удовлетворение его потребностей, развитие его личности.

Глава 4. СТРУКТУРА И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

- 1. Многокритериальный характер системы и структуры рынка.*
- 2. Сущность, происхождение и основные элементы инфраструктуры рынка.*

Целью данной главы является дальнейшее изучение проблем современного рынка. Характеристику рынка как совокупности или арены актов купли-продажи можно раскрыть через его структуры, систему и инфраструктуру. Становление и налаживание эффективно функционирующей системы и инфраструктуры рынка является важнейшим компонентом процесса перехода экономики России на рыночные условия хозяйствования.

1. Многокритериальный характер системы и структуры рынка

Структура рынка — это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка.

Признаками любой структуры являются:

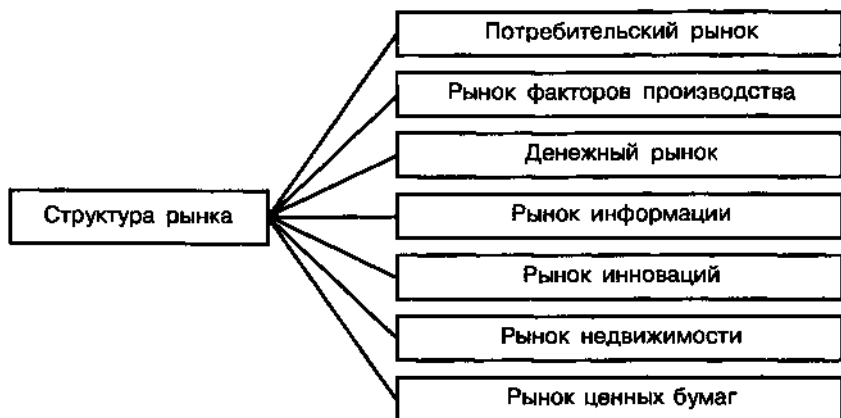
- тесная связь между ее элементами;
- определенная устойчивость этих связей;
- целостность, совокупность данных элементов.

Совокупность всех рынков, расчлененных на отдельные элементы на основе самых разнообразных критериев, образует **систему рынков**.

Рынок в целом характеризуется весьма богатой и сложной структурой. Описание его структуры зависит от выбранных критериев.

Можно выделить следующие **критерии** для характеристики структуры и системы рынка.

По объектам структура рынка может быть представлена в виде следующей схемы (рис. 4.1).



**Рис. 4.1. Структура рынка
с учетом критерия объекта рыночных отношений**

По объектам рыночного обмена можно выделить и агрегированные (укрупненные) рынки: товарный (средств производства, товаров и услуг, труда или рабочей силы, ноу-хау) и денежный (денежный, ценных бумаг, валютный, инвестиций и др.). Можно выделить и частные рынки отдельных товарных групп или товаров (мяса, одежды, обуви кожаной, резиновой, валяной и т.д.).

Потребительский рынок в нашей стране до недавнего времени состоял из предприятий государственной и кооперативной торговли, общественного питания, колхозных рынков и мелких предприятий частной, семейной и индивидуальной торговли. Он включает рынки товаров и услуг (бытовых, коммунальных, транспортных). Эта сфера обеспечивает удовлетворение потребностей различных социальных групп, каждой семьи, каждого человека. Здесь в наибольшей степени проявляются колебания спроса и предложения, инфляции, денежного обращения. Данный рынок оказывает непосредственное воздействие на благосостояние нации. В рамках этого рынка выделяется продовольственный рынок и рынок промышленных товаров.

Рынок жилья до недавнего времени в нашей стране существовал в виде купли-продажи частных домов, дач и других владений подобного рода, а также кооперативных квартир, которые могли быть проданы и куплены. В связи с приватизацией государственного жилого сектора можно ожидать формирования полноценного, а не ограниченного узкой зоной обмена или теневой продажи "по договоренности" рынка жилья, охватывающего все виды жилой площади. Это покончит с вопиющей социальной несправедливостью, когда одни люди (зачастую обеспеченные) получают жилье бес-

платно, а другие покупают за полную стоимость. Рынок жилья — это часть рынка недвижимости.

Рынок труда, или рабочей силы, в принципе существовал всегда. Однако в нашей экономике рабочая сила не была объектом свободной купли-продажи в связи с ее плановым распределением, внеэкономическим принуждением к труду (борьба с туеядством) и государственными тарифами оплаты труда, отсутствием свободной системы найма и увольнений. До недавнего времени отрицался товарный характер рабочей силы. Развитие рынка рабочей силы предполагает признание за каждым индивидуумом права свободной продажи своей рабочей силы по собственному выбору, желанию и по рыночной цене на основе контракта между работником и нанимателем. Рынок труда представляет собой куплю-продажу услуг всех работающих, включая услуги неквалифицированных и квалифицированных рабочих, управляющих, руководителей фирм. Важнейшим механизмом этого рынка является биржа труда, где формируется спрос и предложение рабочей силы. Другой составной частью рынка факторов производства является **рынок реального капитала**, к нему следует отнести прежде всего товары и услуги производственного назначения или те товары и услуги, которые непосредственно не предназначены для удовлетворения потребностей населения, но косвенным образом (через поставляемое оборудование, машины, технологии, сырье, материалы) направленные на решение задач по удовлетворению потребностей общества в необходимых благах. Для данного рынка характерна устойчивость производственных связей, крупномасштабность коммерческих операций и долгосрочный характер отношений между партнерами, ибо, как правило, с этим рынком сопряжено решение проблем инвестиций или капитальных вложений. К разновидности данного типа рынка можно отнести продукцию научного производства, которая определяет совершенствование технологий, техники, систем организации и управления хозяйственными и социально-экономическими процессами. Это тот рынок, для которого характерны самый высокоинтеллектуальный и творческий труд, сверхсовременные инвестиционные товары и материалы, а также с которым связана высокая степень риска, особенно в области фундаментальных и прикладных исследований. Объектами купли-продажи являются патенты, лицензии, ноу-хау (знания и опыт), инжиниринг, опытные образцы и т.п.

Другим структурным подразделением рынка является **рынок земли**. Под землей в данном случае понимаются **не только земельные участки для сельскохозяйственного производства, строительства или других нужд, но и недра земли, полезные ископаемые**. Поэтому на рынке земли встречаются представители и сельского хозяйства, и строительной индустрии, и промышленности, прежде всего добывающих отраслей, и государственных структур. Большинство сделок на данном рынке связано не с куплей-продажей земли, а лишь

с передачей земли на определенный срок в аренду. В данном случае исключительное право собственности остается за собственником, который реализует экономические отношения владения посредством присвоения ренты. Новый хозяин-арендатор получает абсолютное право собственности на срок арендного соглашения, но за это он вынужден ежегодно платить действительному собственнику ренту. Присвоение земельной ренты представляет собой экономическую форму реализации собственности на землю. На рынке земли рента выступает своеобразной ценой земли.

Особое место занимает денежный рынок. Если на обычном товарном рынке деньги выполняют посредническую функцию в обмене товарами и выступают мерилom цены товаров, то на финансовом **рынке деньги сами становятся полноправным товаром, цена за их использование согласно законам рынка устанавливается на основе спроса и предложения.** Она принимает форму процента, т.е. дохода, получаемого за предоставленные в ссуду деньги. Предложение денег прежде всего формируется за счет сбережений населения, а также накоплений предприятий и организаций. Причем предложение денег обусловлено стремлением их владельцев к получению процента. Спрос на деньги возникает у хозяйственных агентов, а также у государства, когда собственных средств оказывается недостаточно для финансирования тех или иных хозяйственных проектов и программ. Поэтому спрос на деньги связан с нехваткой денежных ресурсов у хозяйственных агентов и государства. Вступая в кредитную сделку, обе стороны находят взаимное удовлетворение интересов: одни получают столь необходимые им денежные ресурсы, другие получают доход в форме процента за предоставленную ссуду, которую к тому же через определенный срок им должны будут вернуть заемщики.

Рынок денег и валюты официально в нашей экономике отсутствовал или носил теневой характер. В крайне ограниченной форме валютный рынок охватывал только сферу внешнеэкономических отношений. Нормальное функционирование этого рынка потребовало создания фондовых и валютных бирж, на которых продается и покупается валюта за рубли по мировому, государственному свободному и аукционному курсу.

Рынок ценных бумаг тесно взаимосвязан с рынком капитала, **ибо он представляет реально существующий капитал в титулах собственности — акциях, облигациях, векселях.** Фактически происходит раздвоение капитала на реальный и фиктивный, каждый из которых, несмотря на взаимную предопределенность, получает самостоятельное движение, обращение. **Реальный капитал — это фонды предприятий (здания и сооружения, машины и оборудование, сырье и материалы)* Фиктивный капитал отражает реальный капитал в ценных бумагах; они получают хождение как самостоятельный товар и обладают, как и любой другой товар, ценой, которая называется курсом ценных бумаг.**

На рынке ценных бумаг существует две организационные формы торговли ценными бумагами: фондовые биржи, где обращаются ценные бумаги (главным образом акции) прежних выпусков, и внебиржевой оборот, в процессе которого происходит первичное размещение новых эмиссий (выпусков) акций и облигаций, а также продаются и покупаются акции и облигации прошлых выпусков не самых крупных корпораций. Движение ценных бумаг вызывает перелив капиталов из одних производств и отраслей в другие на основе более выгодного их вложения и, следовательно, структурные сдвиги в экономике.

Рынок информационных продуктов — это особый рынок, предметом купли-продажи здесь являются книги, газеты, картины, различного вида реклама и великое множество других предметов и видов деятельности, несущих людям необходимую информацию. Такой рынок у нас существует. Но если понимать информационный продукт в широком смысле слова, включая в него и интеллектуальный, т.е. научный, культурный, духовный, образовательный, продукт, то рынок подобной продукции только формируется. Определенное распространение получают в качестве объекта купли-продажи программы для ЭВМ.

Информационный рынок выступает в **роли предвестника будущего состояния прочих рынков**. Информационный рынок объективно связан с обеспечением самых разнообразных и многоплановых сведений о состоянии дел на том или ином рынке, с целью принятия адекватных решений в соответствии со складывающейся ситуацией. Поэтому информационный рынок в его прямом функциональном назначении сводится к обеспечению хозяйственных субъектов самой разнообразной информацией краткосрочного и среднесрочного характера.

Рынок инноваций, т.е. нововведений, изобретений, рационализаторских предложений, практически также отсутствовал в нашей экономике. Переход к рыночной экономике дает основание рассматривать инновации как товар, который целесообразно продавать по рыночным ценам, что, несомненно, должно привести к ускорению научно-технического прогресса.

Рынок лицензий — это часть рынка инноваций. Объектом купли и продажи здесь служат патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, использование товарных знаков и т.д. Это торговля технологией. В современных условиях наибольшее распространение в международной практике получили лицензионные соглашения, предусматривающие комплексный технологический обмен с предоставлением **ноу-хау** (информации, предоставляющей технические знания и практический опыт, имеющей коммерческую ценность и не обеспеченной патентной защитой; спецификаций, формул, рецептов, документации, схем организации производства, характеристик технологического процесса и пр.) и

инжиниринговых услуг по промышленной реализации передаваемой технологии. **По субъектам** различают рынки:

- 1) покупателей;
- 2) продавцов;
- 3) государственных учреждений;
- 4) промежуточных продавцов — посредников.

На рынке покупателей предложение должно превышать спрос, тогда покупатель сравнивает между собой разные сорта товаров, их цены и оказывает предпочтение тому или иному товару. Здесь есть конкуренция производителей и торговцев, что характерно для современных развитых национальных и международных рынков.

Рынок продавцов характеризует значительное превышение спроса над предложением. Здесь главную роль играет количество товаров и услуг, качеству уделяется минимальное внимание. Ни о предпродажном, ни о послепродажном сервисе не упоминается, все продается сразу, как бы "с колес", так как конкуренция между производителями отсутствует, товарный ассортимент беден. Торговля работает по принципу: "Бери, что дают!" Таков наш рынок.

Рынок государственных учреждений включает совокупность актов купли-продажи государственных организаций, федерального правительства, штатов, местных органов власти, закупающих или арендующих товары, необходимые им для выполнения своих основных функций по отпращиванию власти.

Рынок промежуточных продавцов выражает совокупность экономических отношений лиц и организаций, приобретающих товары для перепродажи или сдачи их в аренду другим потребителям с выгодой для себя. **По общественному разделению труда** различают рынки:

- 1) местный (локальный);
- 2) региональный;
- 3) национальный;
- 4) мировой.

Мировой рынок — это не только совокупность национальных рынков различных государств, экономические связи между которыми определены международной торговлей (в том числе торговля лицензиями, услугами, международное перемещение капиталов и т.д.), но и качественно новый уровень.

Выделяют следующие виды рынков:

по уровню насыщения:

- 1) равновесный;
- 2) дефицитный;
- 3) избыточный;

по степени зрелости:

- 1) неразвитый;
- 2) развитый;
- 3) формирующийся;

по степени ограниченности конкуренции:

- 1) свободный;
- 2) монополистический;
- 3) олигополистический;
- 4) смешанный;

по соответствию действующему законодательству:

- 1) легальный;
- 2) нелегальный ("черный" и "серый");

по организации рыночного обмена:

- 1) оптовый;
- 2) розничный;
- 3) экспортный;
- 4) импортный;

с учетом ассортимента товаров:

- 1) замкнутый рынок, где товары только первого производителя;
- 2) насыщенный рынок, где множество сходных товаров многих производителей;
- 3) рынок широкого ассортимента, где есть ряд видов товаров, связанных между собой и направленных на удовлетворение одной или нескольких связанных между собой потребностей;
- 4) смешанный рынок, на котором обращаются разнообразные товары, не связанные между собой.

В экономике зарубежных стран выделяют аукционы, долгосрочные контракты, телефонно-телексный рынок, разовые сделки, биржевую торговлю.

2. Сущность, происхождение и основные элементы инфраструктуры рынка

Впервые термин *инфраструктура* был использован в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих нормальную деятельность вооруженных сил (начало XX в.). Он произошел от латинских слов "infra" — ниже, под; "struktura" — строение, расположение. Несмотря на широкое использование, существуют различные трактовки этого понятия.

Одна группа авторов определяет инфраструктуру как всю систему обслуживания, видя функцию инфраструктуры в предоставлении услуг производству и населению, в обслуживании производства и населения.

Другие понимают под инфраструктурой только систему производственного обслуживания в виде ее назначения в создании общих условий производства, в обеспечении деятельности основного производства.

Известна и такая точка зрения, согласно которой инфраструктура составляет накопленное материальное богатство, как совокупность объектов и сооружений, обеспечивающих необходимые ма-

териальнотехнические условия для успешного функционирования предприятий промышленности, как часть национального богатства, которое призвано обеспечить беспрепятственное поле деятельности.

В 40-е годы XX в. на Западе под инфраструктурой стали понимать совокупность отраслей, обслуживающих нормальное функционирование материального производства. В нашей экономической литературе эта проблема получила основное развитие в 70-е годы.

Инфраструктура — это обязательный компонент любой целостной экономической системы и подсистемы. Она представляет собой составную часть общего устройства экономической или политической жизни, носящую подчиненный вспомогательный характер и обеспечивающую нормальную хозяйственную деятельность экономики или политической системы в целом.

Процесс формирования инфраструктуры в качестве относительно самостоятельной сферы общественного производства прошел ряд этапов, определяемых крупными вехами в общественном разделении труда. Так, отделение ремесла от земледелия, или второе крупное общественное разделение труда, вызвав появление городов, объективно способствовало усилению продуктообмена между городом и деревней, что вело к развитию объектов инфраструктуры. Третье крупное разделение труда в обществе — отделение торговли от земледелия и промышленности — привело к дальнейшему росту продуктообмена за счет вовлечения в хозяйственный оборот новых территорий, что в свою очередь с необходимостью потребовало расширения инфраструктурной сферы.

Сегодня выделяют *производственную инфраструктуру*, обслуживающую производство (транспорт, связь, оптовая торговля и т.д.), *социальную инфраструктуру* — совокупность объектов отраслей сфер обслуживания (транспорт и связи по обслуживанию населения, образования, здравоохранения, социального обеспечения и т.д.), деятельность которых направлена на удовлетворение личных потребностей, обеспечение жизнедеятельности и интеллектуального развития населения, а также *инфраструктуру рынка*.

При рассмотрении вопроса о производственной инфраструктуре важно выделить то, что она не производит какой-либо продукт, лишь создает необходимые условия для его производства.

Инфраструктурные элементы экономики являются лишь следствием своеобразных функций, возложенных экономикой на инфраструктуру. Эти функции с течением времени изменяются и все более обособляются от функций основного производства. Поэтому в определении производственной инфраструктуры первичным, признаком выступают ее функции, состоящие в обеспечении производства.

Особенностью хозяйственной деятельности предприятий инфраструктуры является то, что результат их деятельности нельзя резервировать или складировать, ибо он проявляется в форме процесса перемещения, хранения, передачи информации и т.д. Не сле-

дует характеризовать инфраструктуру как вспомогательную и тем более как второстепенную сферу.

Новым видом инфраструктуры является рыночная инфраструктура. С развитием рыночного механизма в экономике страны появляется необходимость создания специализированного вида деятельности по удовлетворению потребностей отдельных рынков, организованной системы, отражающей спрос и предложение. Появление рынка обусловило возникновение новых организаций, учреждений, обеспечивающих его цивилизованное функционирование.

Инфраструктура рынка — это совокупность правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, или совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Основными элементами инфраструктуры современного рынка являются:

- 1) биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные), их организационно оформленное посредничество;
- 2) аукционы, ярмарки и другие формы организационного небиржевого посредничества;
- 3) кредитная система и коммерческие банки;
- 4) эмиссионная система и эмиссионные банки;
- 5) система регулирования занятости населения и центр государственного и негосударственного содействия занятости (биржа труда);
- 6) информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- 7) налоговая система и налоговая инспекция;
- 8) система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховые компании;
- 9) специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средней массовой информации;
- 10) торговые палаты, другие общественные, добровольные и государственные объединения (ассоциации) деловых кругов;
- 11) таможенная система;
- 12) профсоюзы работающих по найму;
- 13) коммерческо-выставочные комплексы;
- 14) система высшего и среднего экономического образования;
- 15) аудиторские компании;
- 16) консультативные (консалтинговые) компании;
- 17) общественные и государственные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности;
- 18) специальные зоны свободного предпринимательства.

Инфраструктура призвана обеспечить цивилизованный характер деятельности рыночных субъектов, элементы инфраструктуры не навязаны извне, а порождены самими рыночными отношениями.

Функционирование рыночной инфраструктуры имеет двойственный характер: с одной стороны, это обслуживание рыночных субъек-

тов, с другой — воспроизводство трудовых ресурсов, самого человека, т.е. фактора, который непосредственно участвует на рынке.

Функции инфраструктуры рынка следующие:

- облегчение участникам рыночных отношений реализации их интересов;
- повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;
- организационное оформление рыночных отношений;
- облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики;
- подготовка специалистов для эффективного функционирования рынка.

Изменения в экономике страны не могут не отразиться на ее структурных институтах: учреждениях, организациях, обслуживающих и обеспечивающих взаимодействие отдельных частей экономики, в том числе и на инфраструктуре рынка.

Кратко охарактеризуем некоторые элементы инфраструктуры рынка.

В период экономики планового типа кредитная система была развита в соответствии с условиями того времени, т.е. кредиты выдавались не в соответствии с нуждами самого предприятия, а по решению органов государственного планирования. В наше время кредитные учреждения развиваются в большом количестве и с разнообразием услуг, необходимых для удовлетворения потребностей предприятий в денежных средствах в период становления рыночной экономики. Бурное развитие на рубеже XXI в. получили коммерческие банки, которых не было в плановой экономике, а также специализированные небанковские кредитно-финансовые институты. К последним относятся страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные и финансовые компании. Они производят операции и предлагают услуги, которые не оказываются коммерческими банками. Такая структура кредитной системы (с учетом функционирования Центрального банка Российской Федерации) отражает потребности рыночного хозяйства, приближаясь к модели кредитной системы развитых стран.

В консалтинговых компаниях работают крупные специалисты в области теории и практики рынка и бизнеса. По контракту, за счет заказов предпринимателей они предоставляют консультации по экономическим и юридическим вопросам. Для предпринимателей оплата этих консультаций обходится дешевле, чем содержание таких специалистов на фирме. Для России это новое и перспективное дело, так как у наших предпринимателей мало опыта и знаний в области рыночной хозяйственной деятельности.

Аудиторские компании. Аудит — это комплексная ревизия финансово-хозяйственной деятельности фирмы, которая позволяет оценить ее возможности на рынке и в сфере бизнеса. Такая провер-

ка имеет характер независимой экспертизы (по инициативе властей, учредителей, управленцев, руководителей фирмы). В настоящее время в России созданы "Мосаудит" и "Инаудит", их экспертиза — обязательное условие для получения разрешения на внешнеэкономическую деятельность, получение лицензий, организации совместных предприятий (СП). Объективность оценок западных аудиторских компаний служит визитной карточкой на внешнем рынке.

Учебные заведения. Раньше в России ни одно учебное заведение не готовило бизнесменов, менеджеров, и понятно почему. Сегодня таких учебных заведений стало много, но у них главный недостаток — крайне малый срок обучения. Часто в таких учреждениях преподают случайные люди. И все-таки этот элемент инфраструктуры рынка развивается и набирает силу и авторитет.

Существенное значение для развития рынка и формирования рыночной экономики имеют *свободные экономические зоны* (СЭЗ). Первая свободная экономическая зона появилась в 1959 г. в Ирландии. В 70-е годы наблюдался наибольший расцвет СЭЗ. Темпы занятости в этих зонах за последние 20 лет превышали ежегодно 20%. В русском языке имеет место несколько терминов, определяющих понятие "свободные экономические зоны":

- зоны свободного предпринимательства (ЗСП);
- зоны свободной торговли;
- экспортно-производительные зоны (ЭПЗ);
- производственные зоны в регионах;
- свободные порты;
- свободные банковские зоны.

Все эти зоны рассматриваются как факторы экономического развития с привлечением иностранного капитала, предоставлением различных льгот (освобождение от налогов сроком на 10 лет; прямые государственные субсидии; беспошлинный ввоз и вывоз товаров; сдача земель в аренду за низкую плату; наличие дешевой рабочей силы и др.).

В настоящее время в мире насчитывается более 400 свободных экономических зон (преимущественно в развитых странах), господствующее положение в СЭЗ занимают транснациональные корпорации (ТНК) Японии, США и Западной Европы.

Для привлечения иностранного капитала СЭЗ очень важны: политическая стабильность; отсутствие хаоса, дезорганизации хозяйственных связей; законопорядок, а не война законов, дешевая рабочая сила. Всего этого у нас нет в настоящее время. Кроме того, отсутствует опыт создания и функционирования СЭЗ. Несомненно, это сдерживает развитие свободных экономических зон России.

В советской экономической литературе к инфраструктуре относили **основную торговую сеть**, постоянно действующие ярмарки, аукционы для оптовой реализации товара, коммерческие банки для обслуживания коммерческих кредиторов, складское хозяйство (элеваторы, холодильники), тарное и транспортное хозяйство, всякого

рода биржи и информационную службу. В этом случае инфраструктура рынка имела расширительное толкование.

Говоря об организации торговой сети за рубежом, в числе получивших наибольшее распространение и более перспективных форм стоит выделить следующие:

супермаркеты — магазины самообслуживания с преимущественно продовольственным ассортиментом;

суперонтер — перспективный магазин по торговле скоропортящимися товарами, расположен чаще всего вне города;

конвинненс онтор — небольшой магазин с ограниченным числом продуктов высокой степени готовности (как дополнение к крупным магазинам);

супертриадо — новая модель крупного магазина, имеющая современный торговый центр с реализацией высококачественных дорогостоящих товаров, зона супермаркета-склада, зона продажи товаров улучшенного качества;

драгонтер — розничное предприятие с высокой степенью автоматизации операций, где принимаются кредитные и дебиторские карточки;

магазин-дискаунт — магазин сниженных цен, реализует товары среднего качества по сравнительно невысоким ценам и др.

Широкое распространение получают розничные **конгломераты** — корпорации свободной фирмы, объединяющие несколько предприятий разнородных направлений и форм розничной торговли под единым владением с частичной интеграцией функций распределения и управления. Представляют интерес и **оптово-розничные клубы**, членами которого являются мелкорозничные торговые фирмы (60%), вносящие 20—30 дол. в год, и индивидуальные потребители (40%), вносящие 5% от цены товара. Примером такого клуба может служить фирма *Price club* (Калифорния).

Классическая инфраструктура рынка включает товарные биржи, фондовые биржи, биржи труда и др. (рис. 4.2).

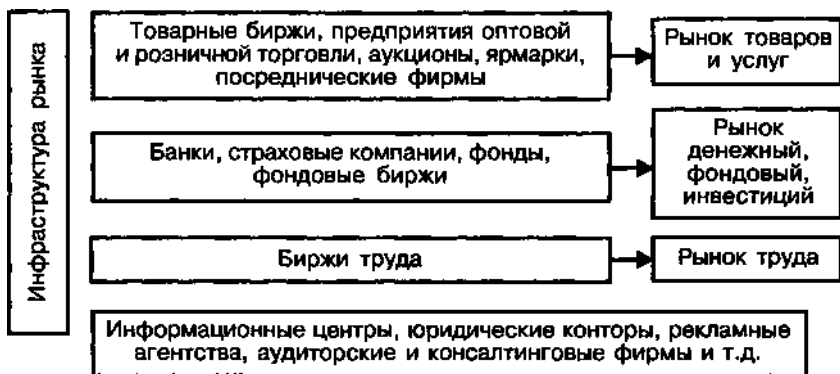


РИС. 4.2. Основные элементы инфраструктуры рынка

Глава 5. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

- Л Общая характеристика рыночного механизма.*
- 2. Спрос и закон падающего спроса.*
- 3. Предложение и закон изменения предложения.*
- 4. Теория рыночного равновесия.*
- 5. Эластичность.*
- 6. Конкуренция: понятия, виды, политика.*

В предыдущей главе были изучены сущность и содержание рынка, его функции, типология, организационная структура и инфраструктура. Здесь нам предстоит рассмотреть сущность и действие механизма функционирования рынка или рыночного механизма. Для этого нам необходимо раскрыть, как действует механизм спроса и предложения, законы рынка, как рыночная цена достигает своего рыночного равновесия, каковы роль конкуренции и монополии в системе рыночного механизма.

1. Общая характеристика рыночного механизма

Известно, что любой хозяйственный механизм представляет собой совокупность элементов в их взаимосвязи, совокупность экономических законов, определяющих динамику движения элементов хозяйственных механизмов, а также организационную структуру экономической системы.

Рыночный механизм — это механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции и основных экономических законов. Эти элементы являются важнейшими параметрами рынка, которыми руководствуются производители и потребители в своей экономической деятельности в рыночной системе хозяйствования. Это стержень рыночных отношений, ядро рынка.

Рыночный механизм действует на основе экономических законов: изменения спроса, предложения, равновесной цены, конкуренции, стоимости (ценности), полезности, прибыли и т.д.

На стороне производства выступает предложение, на стороне потребления — спрос. Эти два элемента неразрывно связаны между собой, хотя на рынке противостоят друг другу. Их можно сравнить с двумя силами, действующими в противоположных направлениях. В зависимости от конкретных условий рынка предложение и спрос уравниваются на более или менее продолжительный период. Это выравнивание спроса и предложения может происходить стихийно и под регулирующим воздействием государства.

Важно отметить, что рыночный механизм действует как механизм принуждения, заставляющий предпринимателей, преследую-

щих свою собственную цель (прибыль), действовать в конечном счете на пользу потребителей. Как это происходит?

Неудовлетворенный спрос на модный товар повышает цену спроса, но не удовлетворяет полностью потребность. У товаропроизводителей есть альтернатива: либо расширять производство и снижать цену и таким образом удовлетворить потребность большего числа покупателей, либо держать высокую цену до тех пор, пока конкуренты не заполнят эту нишу на рынке и отнимут клиентуру, а с ней не только сверхприбыль (от высоких цен), но и прибыль. Эта опасность побуждает производителя своевременно расширять производство, снижать цену своего товара до полного насыщения рынка. Такой механизм действует при условии наличия конкурентов.

Действие этого механизма *основано не на уговорах, а на естественном стремлении человека к благосостоянию*. Поэтому для приведения в действие рыночного механизма не нужно ничего, кроме свободы производителей и потребителей. Чем полнее свобода, тем эффективнее действует механизм саморегулянта рыночной экономики.

Рынок продолжает встречу продавца и покупателя, которые на свой *страх и риск* совершают обменные сделки. В чем же заключается риск при обмене и отчего возникает страх?

На рынке все боятся прогадать, быть обманутыми, понести убытки. Все хотят продать подороже, а купить подешевле. Риск выражается в том, что товаропроизводитель стремится предугадать спрос, сформировать его и выпустить продукцию по высоким ценам, когда рынок еще не насыщен. В это время он рискует быть обойденным конкурентами, вложить деньги в производство неперспективных товаров, произвести товаров больше, чем требует рынок, и продать товар за бесценок. Таким образом, на рынке стихийно возникают различного рода конфликты, которые разрешаются с помощью рыночного механизма. Экономическое положение производителей и потребителей, продавцов и покупателей зависит от рыночной конъюнктуры, которая изменяется под влиянием многочисленных факторов.

Конъюнктура рынка — • это совокупность складывающихся на рынке в каждый данный момент времени экономических условий, при которых осуществляется процесс реализации товаров и услуг.

Она определяется экономическими показателями, характеризующими состояние рынка: соотношением спроса и предложения, уровнем цен, емкостью рынка, платежеспособными возможностями потребителей, состоянием товарных запасов и т.д. При этом соотношение спроса и предложения играет исключительно важную роль, ибо именно оно зачастую предопределяет судьбу продавцов и покупателей.

Конъюнктуру рынка следует отличать от народнохозяйственной конъюнктуры, представляющей собой совокупность экономических условий и признаков, определяющих процесс общественного

воспроизводства в целом и характеризующих общее состояние экономики (а не только рынка) на данный момент.

Колебания прибыли — барометр рынка, подающий сигнал производству. Товаропроизводитель в своей хозяйственной деятельности неизбежно руководствуется интересами прибыли. Прибыль зависит от цен, роста объема производства и скорости оборота капиталов. Характер нацеленности предприятия на прибыль меняется в условиях сбалансированного рынка и дефицитной экономики, когда возникает коллективный эгоизм и роль прибыли в деятельности предприятия гипертрофируется.

Прежде чем перейти к подробному рассмотрению элементов и законов рыночного механизма, отметим, что сам рыночный механизм содержит элементы: 1) саморазвития и 2) государственного регулирования путем воздействия государства на спрос, предложение, цены и конкуренцию.

Особенность рыночного механизма состоит в том, что каждый его элемент теснейшим образом связан с ценой, которая служит основным инструментом, бездействующим на спрос и предложение. Рассмотрим подробнее эту зависимость.

2. Спрос и закон падающего спроса

Спросом в западной экономической науке называют количество товара, которое будет куплено за приемлемую цену в определенный промежуток времени.

Спрос на рынке выступает со стороны потребителя, вернее покупателя, и отражает потребности людей. Поэтому ***под спросом*** следует понимать представленную на рынке потребность в товарах, но не всякую потребность, а лишь подлежащую удовлетворению и обеспеченную денежным эквивалентом, т.е. платежеспособную потребность. Для экономиста действительным представителем спроса является лишь тот, кто может предложить эквивалент за то, что получает. В современных условиях в качестве такого эквивалента выступают деньги. Отсюда платежеспособный спрос не равен потребностям. Последние могут быть больше.

Механизм рынка позволяет удовлетворять только те потребности, которые выражены через спрос. Помимо них в обществе всегда есть и такие потребности, которые нельзя измерить деньгами и превратить в спрос. К ним прежде всего относятся блага и услуги коллективного пользования, особенно такие, в потреблении которых участвуют все граждане без исключения (охрана общественного порядка, национальная оборона, государственное управление, единая энергетическая система, национальная сеть коммуникаций и т.д.). Эти блага в мировой экономической науке именуются ***общественными товарами.***

С эволюцией обмена и рынка претерпевает изменение и категория спроса. Так, при обмене товара на товар спрос представлен не

в денежной форме, а в виде товаров, подлежащих обмену и выступающих при обмене в качестве эквивалентов. С развитием товарного обмена и рынка, появлением денег и товарного обращения спрос выступает уже в денежной форме, т.е. проявляется как платежеспособная потребность. В отличие от последней платежеспособный спрос — это потребность, не только обеспеченная денежным эквивалентом, но и обязательно "вынесенная на рынок". По Кейнсу, это эффективный спрос. Он очень конкретен (в отличие от платежеспособной потребности), так как ориентирован всегда на покупку определенного товара или услуги.

Различают платежеспособный спрос на факторы производства (спрос производства) и на предметы потребления (спрос населения). Последний во многом зависит от размеров денежных средств, находящихся на руках населения, в сберкассах, различных выплат и наследства, масштабов рынка, цены, полезности и качества товаров, субъективных вкусов и предпочтений.

Различают также *действительный* (реально предъявляемый спрос на товары и услуги), *реализованный* (это часть действительного спроса, которая реализована на рынке в купленных товарах и услугах) и *неудовлетворенный спрос* (это нереализованная часть действительного спроса в виду отсутствия нужных товаров или несоответствия их ассортимента и качества требованиям покупателей). Неудовлетворенный спрос приобретает самые различные формы: *скрытый, явный, текущий, мобильный и накопленный*. Для правильного понимания рыночной ситуации, разработки эффективных мер по ликвидации неудовлетворенного спроса необходимо стремиться к более точной оценке всех форм такого спроса и по объему, и по структуре, и по отдельным товарам, и по регионам, и по социально-экономическим группам населения (семей), различающимся уровнем материальной обеспеченности.

Платежеспособный спрос населения *может быть больше или меньше потребления*. Если отвлечься от личного имущества, которое в общем фонде потребления превышает 60%, то спрос может быть больше потребления на величину неудовлетворенного спроса. С учетом же накопленного имущества потребление всегда больше спроса.

В обществе с развитой рыночной экономикой преобладающая часть потребностей удовлетворяется посредством реализации спроса. Удовлетворение потребностей любого экономического субъекта (индивидуальный спрос или спрос на микроуровне) осуществляется при следующих важных условиях:

- а) большинство товаров и услуг не бесплатны;
- б) у любого товара есть заменители (субституты);
- в) неизбежный выбор между субститутами требует сопоставления дополнительных затрат и дополнительных выгод.

На макроуровне говорят о совокупном спросе — общем объеме спроса на товары и услуги не на отдельном рынке, а на всем рынке в экономике в целом. Он характеризует реальный объем националь-

ного производства, который субъекты экономики (предприятия, домохозяйства, государство и др.) готовы произвести при различных уровнях цен.

Настоятельность тех или иных потребностей формирует в итоге размер спроса. Но могут быть и другие причины, объясняющие разный спрос у отдельных покупателей.

Спрос очень подвижен, изменчив, ибо на его величину и динамику влияют многочисленные факторы экономического, социального и технологического характера. Спрос на товар, например, может *увеличиваться в результате использования рекламы, изменений моды и вкусов*, предпочтений, окружающей среды, доступности товаров, величины доходов, полезности вещи, цен на взаимозаменяемые товары, количества населения, в ожиданиях будущих цен и многие другие.

В связи с этим различают экзогенный и эндогенный спрос. Экзогенный спрос — спрос, изменение которого вызвано вмешательством правительства или каких-либо сил извне системы свободного рынка. Эндогенный, или внутренний, спрос — это спрос, который образуется внутри общества благодаря факторам, существующим в обществе.

Количество товаров, которые покупаются людьми, всегда зависит от цен на них. Между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, всегда существует определенное соотношение. Высокая цена товара ограничивает спрос на него, уменьшение цены на этот товар, как правило, обуславливает возрастание спроса на него. Эту взаимосвязь цены и количества покупаемого товара можно отразить на графике.

Предположим, что при цене 5 дол. за единицу товара, всеми потребителями будет куплено на рынке 10 единиц товара, при цене 4 дол. за единицу товара — 11 единиц, при цене 3 дол. соответственно 12 единиц, при цене 2 дол. — 15 единиц и при цене 1 дол. за единицу товара будет нужно 20 единиц. Если цены за единицу товара отложим на оси ординат, а количество товара, на которое предъявляется спрос, — по оси абсцисс, то получим следующий график (рис. 5.1).

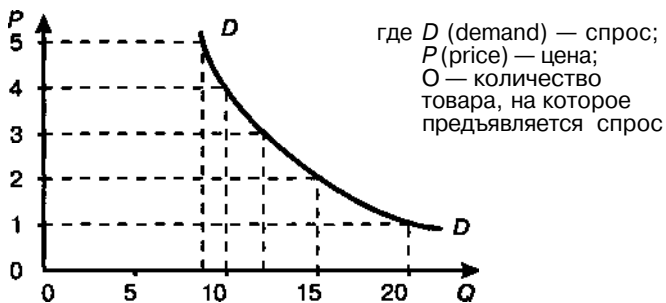


РИС. 5.1. Кривая спроса

Такое соотношение рыночной цены товара и денежного выражения спроса на него называется графиком, или *кривой спроса*.

Кривая спроса — кривая, показывающая, какое количество товара готовы купить покупатели по разным ценам в данный момент. На графике кривая *DD* опускается сверху вниз. Это обусловлено ***законом падающего спроса***.

Суть данного закона состоит в том, что если цена какого-либо товара повышается при неизменности других условий рынка, то спрос на этот товар уменьшается. Или, что то же самое, если на рынок поступает большое количество товаров, то при прочих равных условиях цена на него уменьшается.

Этот закон впервые сформулировал французский математик О.Курно в работе "Исследование математических принципов теории богатства". В соответствии с его формулировкой закона спрос на товар составляет некоторую функцию цены, причем, как правило, убывающую. Такое положение вполне обосновано и не противоречит рынку. Закон падающего спроса О.Курно формулируется так:

где $(P) > 0$; D — спрос; / — функция; P — цена.

Данный закон выражает следующую зависимость. Цены имеют тенденцию к снижению. При этом количество товаров, на которое предъявлен спрос, наоборот повышается. Но повышение количества товаров, на которое предъявляется спрос, происходит в меньшей степени, чем снижение цены.

Отсюда кривая спроса — убывающая.

Закон падающего спроса под воздействием многочисленных факторов действует как тенденция.

Желание покупателя приобрести тот или иной товар зависит не только от того, сколько он может потратить денег, но и от того, в какой степени ему нужен этот товар, т.е. от полезности этого товара.

Каждый человек может измерить полезность блага в деньгах, но при этом надо иметь в виду, что и сами деньги, подобно другим товарам, для каждого покупателя обладают разной полезностью, а также предельная полезность денег тоже изменяется. Если же допустить, что полезность любой единицы денег будет одной и той же, например один рубль имеет полезность равную двум единицам, тогда таблица полезности, выраженной в денежных единицах, будет следующей (табл. 5.1).

Т а б л и ц а 5.1

Полезность, выраженная в денежных единицах

Количество блага, ед.	Общая полезность, руб.	Предельная полезность, руб.
1	5 (10:2)	5
2	9 (18:2)	4
3	12 (24:2)	3

Чтобы определить объем спроса потребителя на данный товар (при прочих равных условиях), допустим, что цена одного товара равна 5 руб. Покупатель будет сопоставлять полезность денег, которую он теряет при покупке товара, с полезностью приобретаемого товара. Так, покупая одну единицу товара, покупатель теряет полезность, равную 5 руб., и приобретает полезность, также равную 5 руб. От этого обмена он не терпит убытка. Покупая вторую единицу товара, он теряет полезность денег, равную опять-таки 5 руб., но приобретает полезность товара, равную 4 руб. Он теряет полезность величиной 1 руб. Следовательно, он откажется от покупки второго товара. Если же цена этого товара на рынке будет равна 4 руб., то покупатель купит две единицы товара и получит увеличение полезности на 1 руб. (в результате разности полезности при покупке первого товара), третья же единица принесет убыток.

Предполагая последовательно цену единицы товара, равной 3, 2, 1 руб., мы получим результаты, приведенные в табл. 5.2.

Т а б л и ц а 5.2

Спрос на товар

Цена товара, руб.	Объем спроса, ед.
5	1
4	2
3	3
2	4
1	5

Используя данные табл. 5.2, можно построить линию спроса потребителя, которая совпадает с уже известным нам графиком — кривой спроса и с линией предельной полезности, если полезность выражается в денежных единицах и полезность денежной единицы остается постоянной.

Таким образом, теория субъективной полезности выводит закон убывания спроса с ростом цены из аксиомы (закона) снижения предельной полезности.

Спрос является функцией всех факторов:

$$D = F(P, I, Z, W, P_{sub}, P_{com}, N, B),$$

где / — доход; Z — вкусы; W — ожидания; P_{sub} — цена на товары-субституты; P_{com} — цена на комплементарные товары; N — количество покупателей; B — прочие факторы.

Отсюда **функция спроса** — • **это функция, определяющая величину спроса в зависимости от влияющих на него различных факторов.**

Итак, спрос — величина переменная. При этом следует различать изменение величины спроса, или объема спроса, и изменение характера спроса. **Величина спроса меняется тогда, когда переменна только цена данного товара. Характер же спроса меняется тогда, когда изменяются факторы, имевшие ранее постоянные величины.** Графически изменение объема спроса выражаются в "движении" по кривой спроса вниз или вверх (рис. 5.1). Изменение же характера спроса выражается в "движении" кривой спроса, ее смещении вправо или влево (рис. 5.2).

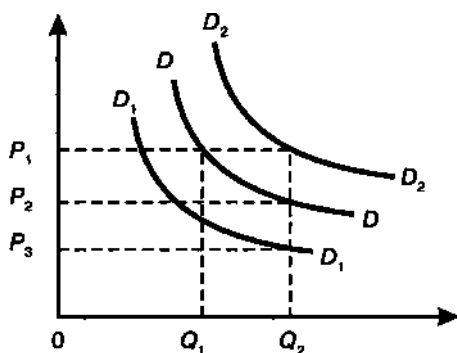


РИС. 5.2. Кривая изменения спроса (характеристика спроса)

Такая ситуация возможна, например, если доход населения увеличится, каждой цене товара будет соответствовать больший объем спроса, произойдет сдвиг прямой вправо из положения DD в положение D_2D_2 . Напротив, уменьшение дохода приведет к смещению линии спроса влево в положение D_1D_1 . Из рис. 5.2 видно, что сдвиг линии спроса ведет к изменению объема спроса при некоторой постоянной цене P и что одному и тому же объему спроса при сдвиге линии спроса соответствуют разные цены спроса (P_1 , P_2 и P_3).

Изменение вкусов и предпочтений также оказывает влияние на положение кривой спроса. Если тяга к курению у населения возрастает, то линия спроса на сигареты сдвигается вправо. Если увеличится число сторонников здорового образа жизни, то линия спроса на сигареты сдвинется влево.

На положение кривой спроса оказывает влияние и изменение цены на взаимосвязанные товары. Существуют два типа взаимосвя-

занных товаров: товары-заменители и дополняющие товары. Их можно различать по тому, как изменение цены одного товара "смещает" спрос на взаимосвязанный товар.

Рассмотрим два товара, X и Y . Если X и Y являются товарами-заменителями, то при возрастании цены товара Y и неизменной цене товара X потребители будут склонны к увеличению спроса на товар X . В этом случае линия спроса для товара X сдвинется вправо. Если же цена товара Y снизится, линия спроса товара X сдвинется влево, указывая на уменьшение спроса на X . Примерами товара-заменителя могут служить масло и маргарин.

Для дополняющих товаров характерна обратная ситуация: уменьшение цены товара Y ведет к увеличению спроса на товар X . "Классическим" примером дополняющих товаров являются автомобили и бензин. Рост цены на бензин снижает спрос на автомобили. И наоборот, падение цены на бензин увеличивает спрос на автомобили.

Изменения в ожиданиях будущих цен играют важную роль в определении положения линии спроса. Если ожидается увеличение цен на соль, то можно полагать при прочих равных условиях, что линия спроса сместится вправо. Если ожидается уменьшение цены, линия спроса сместится влево.

Увеличение населения (при сохранении неизменного дохода на душу населения) сдвинет кривую спроса вправо для всех товаров, поскольку приведет к увеличению количества покупателей на рынке. Наоборот, уменьшение населения будет сдвигать линию спроса влево в связи с сокращением числа покупателей на рынке.

3. Предложение и закон изменения предложения

Под предложением западные экономисты понимают чье-либо желание продать товар. Объем предложения при этом составляет то количество товара, которое продавцы готовы предложить покупателю в конкретном месте и в конкретное время.

Предложение — это товары, которые находятся на рынке или могут быть туда доставлены. Следует различать натурально-вещественную (по ассортименту) и стоимостную (выраженную в деньгах, ценах сумму товаров) формы товарного предложения.

Объем и структура предложения характеризуют экономическую ситуацию на* рынке со стороны продавцов (производителей) и определяются *размерами и возможностями производства, а также той долей товаров*, которая направляется на рынок, ибо часть производимой продукции *потребляется в производстве*.

К товарному предложению относятся все товары, находящиеся на рынке, *включая товары в пути*. Оно формируется за счет объема структуры товарной продукции производства, *товарных запасов и импорта*. На него оказывают влияние возмещение естественной убыли в торговле, расходы на уценку и снижение цен.

В каждый момент положение производителей, предлагающих свой товар на рынке, не является одинаковым. Некоторые из них производели и привезли на рынок много товара, другие — мало. Одни затратили на их производство меньше средств производства и труда. У других эти затраты на единицу продукции оказались более высокими. Но, оказавшись на рынке, все они, каковы бы ни были их производственные издержки, стремятся получить самую высокую цену. При этом чем выше цена товара, тем активнее они будут пытаться продать большее количество товара, т.е. увеличить предложение (при наличии конкурентов).

Объем предложения у каждого производителя, как правило, меняется *в зависимости от цены*. Если цена окажется низкой, то продавцы предложат мало товаров, придержат часть его на складе. Если же цена будет высокой, то они предложат рынку много товара. Когда же цена существенно возрастет и окажется очень высокой, то производители постараются увеличить предложение товара, попытаются сбыть даже бракованные изделия.

Предложение товаров на рынке во многом зависит от издержек производства — производственных затрат, которые многие экономисты определяют как важнейший фактор, действующий на предложение.

Объясняется это следующим. Производитель, если на него не оказывается экономического давления, действует, соблюдая свои собственные интересы, т.е. стремится максимизировать получаемую им прибыль (разницу между выручкой от реализации и затратами на ее производство). Это означает, что, принимая решение об объеме производства для предложения на рынке, производитель всякий раз выбирает такой объем производства, который обеспечивает ему наибольшую прибыль. На первый взгляд кажется, что уменьшение объема производства ведет к увеличению выручки (валового дохода). Но оказывается, что каждая фирма имеет пределы своего роста. Рост фирмы и, следовательно, предложения на рынке за этими пределами ведет к увеличению издержек производства, например, таких, как транспортные расходы, затраты на управление производством и реализация продукции из-за возросших трудностей и т.д.

На объем предложения, кроме самого товара, оказывают влияние и такие факторы, как цены взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров, уровень технологии, деятельность государства, налоги, перспективные ожидания, степень монополизации производства и рынка и т.д.

Цены ресурсов оказывают непосредственное влияние на издержки производства и через них на объем предложения. Но величина затрат на ресурсы в экономическом смысле не тождественна сумме денежных издержек производства. Ресурсы, как правило, имеют несколько возможных сфер применения, поэтому экономист стремится учесть все альтернативные способы применения ресурсов. Например, фермер, который арендует участок земли и сталкивается с

вопросом: что на этой земле выращивать — яблоки или пшеницу. Известно, что один гектар земли, отделенный под яблоки, приносит доход в 2 раза больший, чем тот же гектар, отведенный под пшеницу. Нетрудно догадаться, какой выбор сделает фермер. Но если он все же выбрал пшеницу, то в его издержки включается вся сумма упущенного им дохода от возможного использования земли под яблоки. Таким образом, в качестве затрат на ресурс должна включаться и денежная выручка от наиболее выгодного из альтернативных способов использования ресурса.

Экономист, в отличие от бухгалтера, учитывает не только стоимость ресурсов, оплаченных в явном виде производителем их собственнику, но и стоимость неявно оплаченных ресурсов. Например, для владельца магазина к таким ресурсам относятся собственный труд и вложенный капитал. Очевидно, что рост процентной ставки или предложение работы по найму с высокой оплатой могут вынудить предпринимателя закрыть дело, хотя никакого изменения в стоимости явно оплаченных ресурсов и не произойдет. При анализе цен ресурсов должны учитываться абсолютно все факторы, участвующие в производстве товара, включая географическое положение и даже, в широком смысле, человеческие контакты и многое другое.

Технический прогресс приводит к снижению затрат на производство и последующему увеличению объема предложения. Государство, осуществляя законодательную деятельность, устанавливает правила поведения экономических агентов, взимает налоги с производителей. Налоговая политика разрабатывается не только исходя из интересов формирования государственного бюджета, но и с целью оказать то или иное влияние на производство товаров (а в некоторых случаях выплачиваются дотации), государство занимается регулированием цен и стандартизацией товаров. Иногда оно осуществляет прямое вмешательство в процессы производства и обмена.

На микроуровне говорят об индивидуальном предложении (отдельных производителей на частном, отдельном рынке), на макроуровне — о совокупном предложении — реальном объеме национального производства, который может быть произведен всеми товаропроизводителями при различных уровнях цен.

На рынке складывается определенное соотношение между рыночными ценами и количеством товаров, которое производители желают предложить покупателям. Эту зависимость можно также отразить графически, применив систему координат. Пусть ось абсциссы (Q) служит для обозначения товара, доставленного на рынок, а ось ординат обозначает движение цены (F). При ситуации, когда при цене 5 дол. за единицу товара предложение товара составит 18 единиц, при цене 4 дол. — 16 единиц, при цене 3 дол. — 12 единиц, при цене 2 дол. — семь единиц и при цене 1 дол. — ни одного изделия. График предложения получит форму кривой предложения (рис. 5.3).

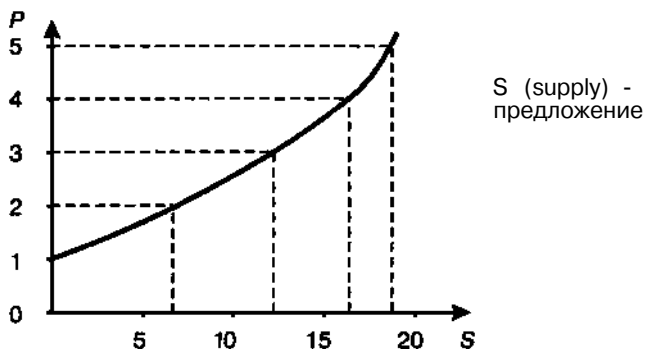


Рис. 5.3. Кривая предложения

Кривая предложения показывает, какое количество продукции готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени. На графике кривая предложения представляет собой плавную изогнутую и поднимающуюся кверху кривую. Она иллюстрирует зависимость между рыночными ценами и количеством продукции, которое производители изъявляют готовность произвести и продать. Эту зависимость Курно описал математически в виде формулы:

$$S = f(P),$$

где S — предложение; P — цена; f — функция.

Курно назвал ее законом изменения предложения. **Суть закона изменения предложения состоит в том, что объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении.**

На кривую предложения **всего возрастающее влияние оказывает технический прогресс**. Он позволяет снижать издержки производства и изменить предложение товара. Форма кривой предложения товара обусловлена во многом технологией его производства, доступностью ресурсов, используемых при изготовлении данного товара. Если мобильность производства и используемых в нем ресурсов высока, то кривая предложения имеет более пологий вид, т.е. незначительное изменение цен означает существенное увеличение предложения товара. **Когда же увеличение производства требует больших затрат ресурсов и труда, кривая предложения более крутая***

Предложение является функцией всех факторов, определяющих его изменение:

$$S = f(P, P_r, K, T, N, B),$$

где P_r — цены ресурсов; K — характер применяемой технологии; T — налоги и субсидии; N — количество продавцов; B — прочие факторы.

Таким образом, **функция предложения определяет предложение в зависимости от влияющих на него различных факторов.**

Аналогично спросу необходимо различать изменение предложения и изменение объема предложения. Объем предложения меняется тогда, когда изменяется только цена товара. Изменение предложения происходит, когда изменяются другие факторы, которые раньше принимались за постоянные. Предположим, что используется новая технология, которая позволяет при тех же затратах выпустить больше продукции. Тогда кривая предложения сдвигается вправо в положение S_1S_2 . Сдвиг будет означать, что при каждой цене производитель предложит большее количество товара. Так, при цене $P_1 - Q_2 > Q_1$, а при цене $P_2 - Q_3 > Q_4$ ($P^{nc} - 5 - 4$).

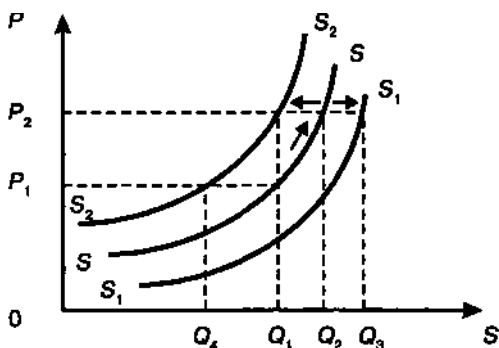


Рис. 5.4. Кривая изменения предложения

Если увеличиваются налоги, растут издержки потребления, кривая предложения смещается влево в положение S_2S_2 . Сдвиг будет означать, что при каждой цене производитель предложит меньшее количество товара (Q_4).

Для понимания функции предложения важное значение имеет фактор времени, обычно различают кратчайший, краткосрочный (короткий) и долгосрочный (длительный) рыночные периоды. В кратчайшем периоде все факторы производства постоянны, в краткосрочном некоторые факторы (сырье, рабочая сила и др.) являются переменными, в долгосрочном — все факторы переменны (включая производственные мощности, число фирм в отрасли и т.д.).

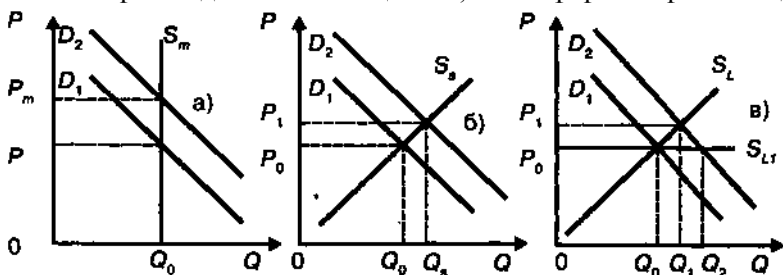


Рис. 5.5. Изменение цен и объема предложения в кратчайший (а), короткий (б) и длительный (в) периоды

В условиях кратчайшего рыночного периода повышение (понижение) спроса приводит к повышению (понижению) цен, но не отражается на величине предложения (рис. 5.5 а). В условиях короткого периода повышение спроса обуславливает не только рост цен, но и увеличение объема производства в соответствии со спросом (рис. 5.5 б). В условиях длительного периода увеличение спроса приводит к значительному росту предложения при постоянных ценах или незначительном повышении цен (рис. 5.5 в).

4. Теория рыночного равновесия

Равновесие — это ситуация на рынке, когда предложение и спрос совпадают или эквивалентны при приемлемой для потребителя и производителя цене. Рыночное равновесие возникает в результате взаимодействия спроса и предложения. Чтобы выяснить, как это происходит, необходимо совместить кривую спроса и кривую предложения на одном графике (рис. 5.6).

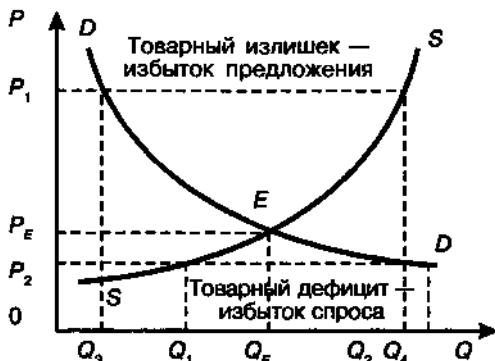


РИС. 5.6. График равновесия на рынке

Данный график выражает одновременное поведение спроса и предложения отдельного товара и показывает, в какой точке две линии пересекутся (E). В этой точке достигается равновесие. Координатами точки E являются равновесная цена P_E и равновесный объем Q_E . Точка E характеризует равенство $Q_E - Q_s = Q_d$, где Q_s — объем предложения; Q_d — объем спроса.

Точка равновесия показывает, что здесь спрос и предложение, будучи противоположными рыночными силами, уравниваются. Равновесная цена означает, что товаров произведено столько, сколько требуется покупателям. Такое равновесие является выражением максимальной эффективности рыночной экономики, ибо в состоянии равновесия рынок сбалансирован. Ни у продавца, ни у покупателя нет внутренних побуждений к его нарушению. Наоборот, при любой другой цене, отличной от цены равновесия, рынок

не сбалансирован и покупатели и продавцы стремятся изменить ситуацию на рынке.

Таким образом, равновесная цена — это цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил.

Если реальная цена будет больше равновесной (P_1), то объем спроса при такой цене Q_1 будет меньше объема предложения Q_2 . В этом случае производители предпочтут снизить цену, нежели продолжать выпуск продукции в объеме, существенно превышающем объем спроса. Избыток предложения ($Q_2 - Q_1$) будет оказывать понижающее давление на цену.

Если реальная цена на рынке будет ниже равновесной (P_2), то объем спроса станет равен Q_3 , товар станет дефицитным. Отдельные покупатели предпочтут заплатить более высокую цену. В результате избыток спроса ($Q_4 - Q_3$) будет оказывать давление на цену.

Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока не установится на равновесном уровне P_E , при котором объем спроса и предложения равны. Первой формулировкой общего экономического равновесия мы обязаны Л.Вальрасу (1874), который в отличие от К.Маркса, предложившего категорию средней цены (цены производства), пытался абстрагироваться от общественной системы производства и опирался на полезность как исходную категорию. А.Маршалл сделал попытку соединить теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и теорией издержек производства. Ему принадлежит первенство в исследовании категорий "цена спроса" и "цена предложения", что является дальнейшим развитием теории трудовой стоимости. По А.Маршаллу, цена спроса — это цена, по которой каждая отдельная порция товара способна привлечь покупателя в течение определенного периода. Одновременно это и максимальная цена, за которую покупатели согласны купить товар или услугу. Выше ее рыночная цена подняться не может, так как у потребителей нет денег на покупку. Цена же предложения — это цена, по которой товар поступает в продажу на конкурентный рынок, или это предельно минимальные цены, по которым производители готовы продать свою продукцию или услуги. Рыночная цена не может опуститься ниже цены предложения, так как тогда производство и сбыт становятся убыточными.

Равновесие называется устойчивым, если отклонение от него сопровождается возвращением к первоначальному состоянию. В противном случае имеет место **неустойчивое равновесие**.

Рассмотрим сначала устойчивое равновесие. Существует два основных подхода к анализу установления равновесной цены: Л.Вальраса и А.Маршалла. Главным в подходе Л.Вальраса является разница в объеме спроса $Q_2 - Q_1$ при цене P_x (рис. 5.7 а), в результате конкуренции покупателей происходит повышение цены до тех пор, пока не исчезает избыток. В случае избытка предложения (при цене $\hat{P}_2$) конкуренция продавцов приводит к исчезновению избытка.

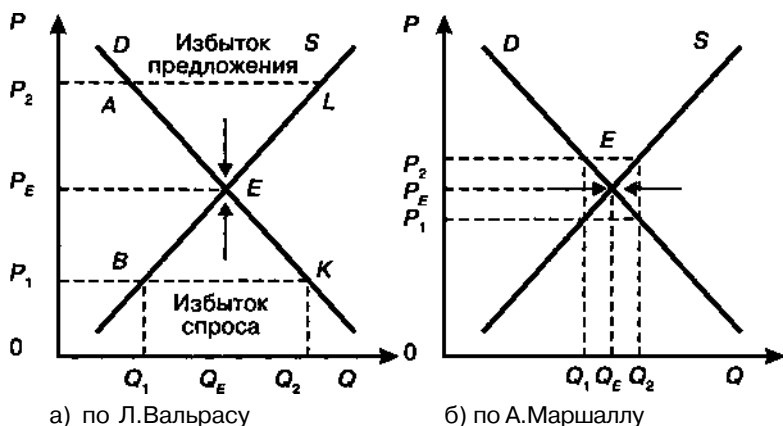


Рис. 5.7. Концепции формирования равновесной цены

Главным в подходе А.Маршалла является разность цен $P_x - P_z$. Он исходит из того, что продавцы прежде всего реагируют на разность цены спроса и цена предложения. Увеличение (уменьшение) объема предложения сокращает эту разность и тем самым способствует достижению равновесной цены (рис. 5.7 б). Короткий период лучше характеризуется моделью Л.Вальраса, длительный — моделью А.Маршалла.

Рынок стихийно, автоматически способствует формированию равновесных цен (этот процесс А.Смит назвал механизмом "невидимой руки"). Превышение цены спроса над ценой предложения способствует перераспределению ресурсов в пользу отраслей с высоким платежеспособным спросом. Высокие цены свидетельствуют об относительной редкости благ, побуждая к расширению их производства и тем самым к лучшему удовлетворению общественных потребностей. Поскольку равновесная цена значительно превышает издержки у тех отраслей, затраты которых ниже средних, то она способствует перераспределению ресурсов от худших производителей к лучшим, повышая эффективность функционирования национальной экономики в целом.

Ситуацию равновесия, с точки зрения временных характеристик, характеризует паутинообразная модель (рис. 5.8), т.е. срок между изменением цены и связанными с этим переменными в масштабах производства.

Возможны несколько вариантов:

1. Наклон кривой предложения такой же, как и наклон кривой спроса.

На рис. 5.8 а DD' показывает цены, по которым реализовывались в течение периода t_x различные количества товаров. SS' показывает количество товара, имевшееся в периоде t_z , и продававшееся по различным ценам в течение периода Z , DD' — кривая, показы-

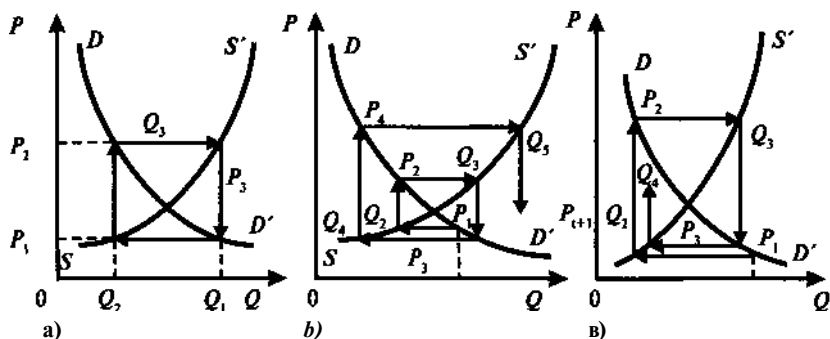


Рис. 5.8. Графики паутинообразной модели

вающая движение цен, SS' — кривая, показывающая изменения в объеме выпускаемой продукции. В периоде t_x предлагалось количество товара Q_x по сравнительно низкой цене P_1 .

Эта низкая цена стимулирует производство в периоде t_2 сравнительно небольшого количества товара, которому впоследствии соответствует цена P_2 , более высокая, чем P_1 .

Цена P_2 побуждает производить больше товаров Q_3 , которым соответствует уже более низкая цена P_3 . Данный процесс повторяется от одного периода к другому. Производство и цены проходят через стадии $Q_2P_2Q_3P_3$. Такая ситуация характеризует случай, когда равновесие никогда не будет достигнуто. Происходят постоянные колебания цен относительно цены равновесия.

2. Наклон кривой предложения круче кривой спроса.

Рисунок 5.8 б показывает, что в этих условиях положение становится все более нестабильным. Цена опускается настолько низко, что производство прекращается или не растет.

Происходят расширяющиеся колебания цен: от одного периода к другому цены все более удаляются от цены равновесия.

3. Наклон кривой предложения меньше наклона кривой спроса.

В этом случае, как показано на рис. 5.8 в, и объем производства, и цена все более приближаются к уровню равновесия. Происходит сужающееся колебание цен.

Паутинообразная модель может с достаточной степенью точности применяться лишь к определенной продукции, так как не учитывает ряд важных факторов (например, влияние климатических условий, изменений спроса потребителей и т.д.). Однако она обладает определенными достоинствами, поскольку показывает зависимость функционирования рынка от времени реакции в сфере предложения и формы кривой предложения и спроса. Достижение устойчивого равновесия не означает остановки в развитии производства, поэтому устойчивость рыночного равновесия носит относительный характер. Рост доходов покупателей, развитие их потребностей приведут к изменению объема спроса при прежних ценах. Рост спроса при неизменном предложении вызывает смещение всей кривой

спроса вправо вверх, тогда устанавливается новый более высокий уровень равновесной цены и новый больший объем количества продаж товаров (рис. 5.9).

И наоборот, снижение спроса, когда вся кривая (D, D_1) смещается влево вниз при неизменном предложении, ведет к установлению более низкого уровня равновесной цены (P_1) и меньшего уровня количества продаж товаров (Q_1).

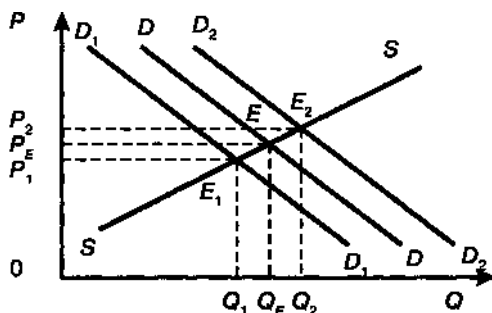


Рис. 5.9. Изменение рыночного равновесия в зависимости от характера спроса

При изменяющемся предложении и неизменном спросе также будет устанавливаться иной уровень рыночного равновесия. Так, рост производительности труда, снижение издержек производства при прежних ценах будут стимулировать увеличение выпуска продукции — изменится положение кривой предложения, которая сместится вправо вниз (рис. 5.10). В результате положение точки равновесия тоже изменится, а равновесная цена установится на более низком уровне (P_1). И наоборот, снижение предложения — смещение кривой влево — установит более высокую равновесную цену (P_2) и меньшее количество продаж товара (Q_2).

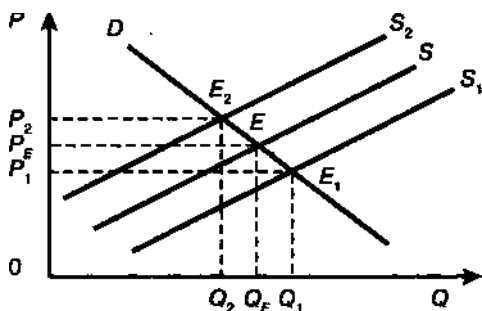


Рис. 5.10. Изменение рыночного равновесия в зависимости от характера предложения

На основании этого анализа можно установить четыре правила спроса и предложения.

Увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара.

Уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара.

Рост предложения товара влечет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара.

Сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Пользуясь этими правилами, можно найти равновесную точку в случае любых изменений спроса и предложения. На конкурентном рынке любого товара равновесие спроса и предложения устанавливается именно по этой схеме. Равновесие — закон каждого конкурентного рынка. Благодаря равновесию на каждом рынке поддерживается равновесие экономической системы в целом.

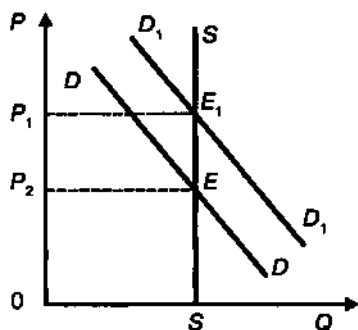


Рис. 5.11

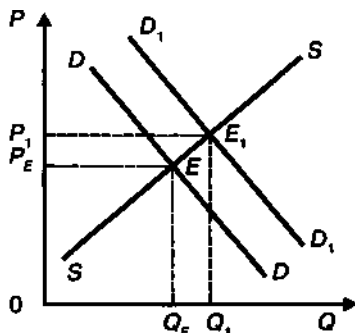


Рис. 5.12

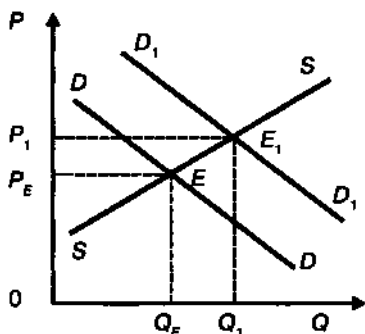


Рис. 5.13

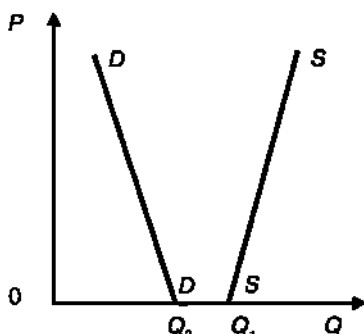


Рис. 5.14

В теории рыночного равновесия важное значение уделяется элементу времени:

мгновенному равновесию, когда предложение неизменно (рис. 5.11);

краткосрочному равновесию, когда предложение растет без увеличения оборудования (рис. 5.12);

длительному равновесию "нормальной цены", когда производители заменяют и увеличивают оборудование, а количество самих производителей может изменяться за счет свободного входа и выхода их из отрасли (рис. 5.13).

В трех различных типах равновесия в зависимости от наличия времени у товаропроизводителей могут:

либо вообще не приниматься никакие меры;

либо к изменившимся условиям будут приспособлены переменные факторы производства;

либо к изменившейся цене будут приспособлены все факторы производства.

Эта ситуация длительного равновесия или "нормальной цены", удерживающейся на высоком уровне в течение длительного времени, стимулирует приспособление экономических условий к соответствующему уровню спроса.

Существование равновесия на рынке возможно, если имеются одна или более неотрицательных цен, при которых объемы спроса и предложения равны и неотрицательны. Рассмотрим две ситуации, когда линии спроса и предложения не имеют общих точек, а равновесие существует.

На рис. 5.14 объем предложения превышает объем спроса при любой неотрицательной цене. Например, атмосферный воздух имеется в таких количествах, что наши потребности полностью удовлетворяются при нулевой цене, т.е. бесплатно. Следовательно, равновесие существует при нулевой цене, если при этой цене объем предложения (Q_p) превышает объем спроса (Q_s). Если же воздух очистить, он уже не будет свободным благом и за его потребление, очевидно, придется платить.

На рис. 5.15 цена предложения превышает цену спроса при любом неотрицательном количестве продаж товаров. Сумма денег, которую потребители готовы заплатить за данный товар, недостаточна, чтобы компенсировать затраты на его производство и реализацию. Тогда производство экономически нецелесообразно, хотя технологически возможно. Например, можно сделать из золота легковой автомобиль, но продать его будет чрезвычайно сложно. Здесь равновесие существует при нулевом равновесном объеме (Q), если цена предложения (P_p) при этом больше цены спроса (P_s). Цена спроса означает максимальную цену, которую покупатель согласен заплатить за определенный объем предлагаемого товара. Цена же предложения есть минимальная цена, по которой продавцы готовы продать определенное количество товара.

До сих пор мы рассматривали ситуации на рынке, когда равновесие существует при единственном сочетании значений цены и объема. Но возможна ситуация, когда линии спроса и предложения имеют две общие точки (рис. 5.16).

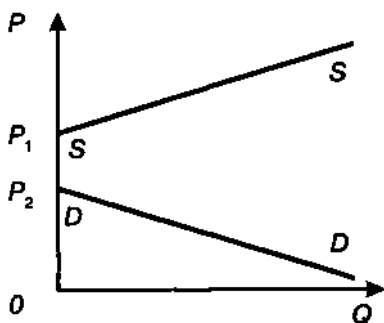


Рис. 5.15

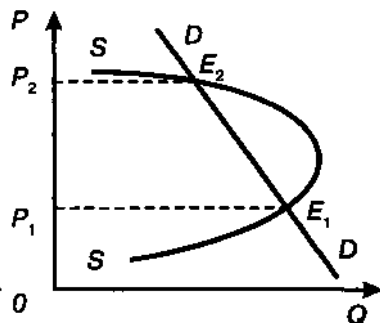


Рис. 5.16

В этом случае линия предложения меняет "знак" наклона при росте цен, линия же спроса имеет "нормальный" вид — характерный отрицательный наклон. Это приводит к существованию двух положений равновесия в точках E_x и E_z . Такая кривая предложения возможна на рынке труда. Она имеет положительный наклон при относительно низком уровне заработной платы. Иными словами, увеличение заработной платы стимулирует увеличение предложения труда, но до определенного момента (точки). Затем рабочие предпочитают свободное время увеличению дохода, предложение труда сокращается.

Возможна на рынке и ситуация, когда линии спроса и предложения имеют общий отрезок (рис. 5.17 и 5.18).

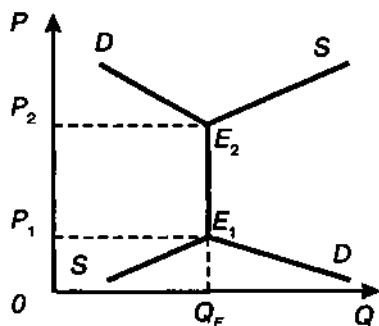


Рис. 5.17

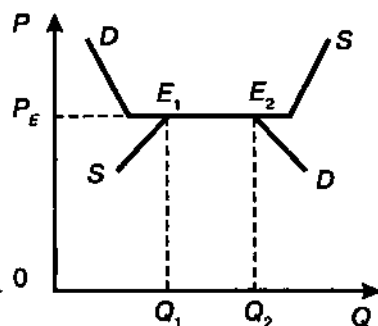


Рис. 5.18

На рис. 5.17 линии спроса и предложения совпадают на отрезке $E_x E_z$. В этом случае равновесие на рынке достигается при любой цене в диапазоне от P_x до P_z и равновесном объеме Q_E .

Изменение цены в этом диапазоне не вызывает у потребителей изменения объема спроса, а у производителей — изменения объема предложения.

На рис. 5.18 линии спроса и предложения также имеют общий отрезок. Здесь равновесие возможно при любом объеме количества продаж в отрезке от Q_x до Q_2 и равновесной цене $P^{\wedge}$. Изменение количества продаваемой продукции в этом интервале не вызывает изменения цены спроса и равной ей цены предложения.

Важно подчеркнуть, что цена равновесия устанавливается в конкурентных условиях рынка. Однако соблюсти все условия конкуренции невозможно. **Механизм рыночного равновесия цен — это механизм приближения к совершенству, которое полностью никогда не достигается.**

И все же на практике, согласно закону равновесия спроса и предложения, формируется цена любого товара. Все товарные рынки близки к конкурентному равновесию, если не возникают элементы монопольного вмешательства в рыночный механизм, изменяющие модель конкурентного равновесия.

Монопольное вмешательство — это вмешательство в рыночный механизм конкурентного равновесия отдельных лиц, товаропроизводителей, профсоюзов, разнообразных ассоциаций и государства, которые способны изменить цену равновесия. Административное вмешательство в механизм спроса и предложения даже с благими намерениями (например, с целью достижения справедливости в распределении доходов или решения иной социальной цели), как правило, неэффективно. Эту цель с успехом можно достичь путем введения налогов, не затрагивая механизма образования цен.

Налогообложение может влиять: на механизм равновесия цен; состояние эластичности; объем производства товара; уровень доходов в обществе и распределение этих доходов между производителями и потребителями обложенных налогом товаров. Влияние налогообложения продукции на цену ее рыночного равновесия можно изобразить графически (рис 5.19).

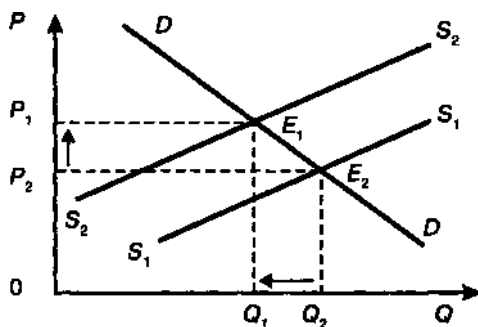


Рис. 5.19

Налогообложение вызвало повышение цены, уплачиваемой потребителем, и одновременно снизило цену, получаемую изготови-

телем обложенной налогом продукции. В результате введения налога кривая предложения переместилась на новый уровень S_2S_2 и, пересекаясь с кривой спроса DD_0 , образовала новую точку рыночного равновесия цены ($\mathcal{L}$). Налогообложение не помещало действию рыночного механизма формирования цены, но оно привело к двум результатам: повышению цены и снижению объема продукции с Q_2 до Q_1 .

Стрелки на соответствующих осях показывают, как и насколько изменились цена и количество товара вследствие введения налога. Если бы линия спроса была неэластичной и пологой по сравнению с кривой предложения, то налог своей тяжестью лег бы главным образом на плечи потребителей. Таким образом, налог оказывает влияние на цену и объем продукции и приводит к установлению рыночного равновесия в новой точке.

Другой пример государственного вмешательства в экономику и ее рыночный механизм — установление цены в законодательном порядке (рис. 5.20).

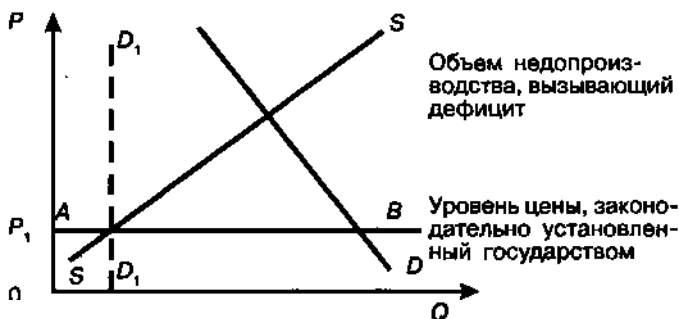


Рис. 5.20

На рис. 5.20 показаны механизм и последствия принудительного установления цены государством. Такое вмешательство внешне выглядит справедливым распределением доходов в пользу малоимущих слоев населения. Однако с точки зрения экономической теории такое распределение совершенно нерационально, ибо не является эффективным средством ни выравнивания доходов, ни увеличения производства недостающих товаров. Решить эти задачи проще и дешевле с помощью рыночного механизма спроса и предложения, объективно стимулирующего необходимые обществу пропорции распределения через цену равновесия.

На рис. 5.20 уровень установленной цены показан линией AB . При цене P_1 кривые спроса DD и предложения SS не пересекаются. Потребители купили бы больше товара, чем предлагается. Возникает дефицит. Если бы не законодательное, принудительное установление низкой цены, покупатели, возможно, предпочли бы заплатить более высокую цену, чем обходиться без данного товара. Это

обуславливает возможность появления спекулятивных цен на теневом рынке в дефицитной экономике. Данная система не может сохраняться длительное время (будучи вынужденной мерой), так как не устраняет главную причину дефицита — недостаточное производство товара, необходимого потребителю, ибо низкая государственная цена не может заставить производителя не только увеличивать, но даже и продолжать производство этого товара. Карточная система сдвинет кривую до линии $D_x D_v$, обозначенную на графике пунктиром, но не изменит ситуацию на рынке, дефицит сохранится. Если бы не было установленного предела, то цена поднялась бы до точки E (равновесие), которая многим была бы недоступна, но послужила бы импульсом для расширения производства и наполнения рынка товаром, снижения цен до уровня, в котором спрос и предложение уравниваются.

И последнее. Может ли возникнуть ситуация, когда кривые спроса и предложения не пересекутся? Российская действительность дает массу примеров такого рода. Рост цен в России сопровождается не только снижением спроса, но и сокращением предложения. Ситуация, при которой предложение товаров с повышением цен не растет, а падает, выглядит на графике следующим образом (рис. 5.21).

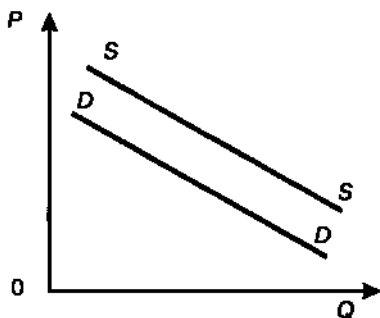


Рис. 5.21

График показывает, что точка равновесия исчезла. Реализация товара не состоялась. Платежи прекратились. Возник парадокс, не предусмотренный традиционными методами экономической теории.

Объясняется эта ситуация рядом следующих причин:

разрывом сложившихся экономических связей, возникновением неопределенности и непредсказуемости в экономике;

отсутствием немедленного приспособления производства к изменившейся конъюнктуре рынка; между повышением цен и расширением предложения существует определенный разрыв, особенно в капиталоемких отраслях;

и главное — отсутствием конкурентной среды в экономике.

Действительная картина российской экономики показывает огромные масштабы, сложный и многоуровневый характер ее монополизации. Можно выделить три уровня: монополизация собственности (всеобщее огосударствление), монополизм управления и технологический монополизм. К этому сегодня можно добавить сговор продавцов на потребительском рынке и монополизацию региональных районов. Либерализация цен в этих условиях ведет к их неизбежному росту и сокращению предложения. Неперекрещивающиеся кривые спроса и предложения академик Л.И.Абалкин назвал своеобразным **"антиэффектом монополизма" российской экономики.**

Итак, именно конкуренция является той мощной силой, которая экономическим способом заставляет всех товаровладельцев изготовлять, продавать и покупать товары по равновесной цене и достигать равновесия на рынке.

Условия формирования равновесия на рынке в экономической литературе исследуются как на уровне микроэкономики, применительно к отдельной хозяйственной единице на отдельном рынке, что характеризует частичное равновесие (А.Маршалл, Д.Хикс), так и на макроуровне, применительно к экономической системе в целом (модель общего равновесия Л.Вальраса, В.Парето, Дж. фон Хаймана, В.Леонтьева).

5. Эластичность

Различные товары отличаются друг от друга по степени изменения спроса под воздействием того или иного фактора. Степень реакции спроса на эти факторы поддается количественному измерению с помощью коэффициента эластичности спроса. Понятие эластичности спроса раскрывает процесс адаптации рынка к изменениям в основных факторах (цены данного товара, цены других товаров, доходов потребителей и т.д.), определяющих спрос.

Рассмотрим сначала коэффициент эластичности спроса по цене — показатель чувствительности объема спроса к изменению его цены. Он определяется как отношение процентного изменения объема спроса к процентному изменению цены.

$$E_p^{\circ} = \text{Процент изменения } Q / \text{Процент изменения } P,$$

где E_p° — коэффициент эластичности по цене; Q — количество товара, на которое предъявлен спрос; P — рыночная цена товара.

Эластичность спроса относительно цены показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1%.

Можно выделить три варианта зависимости объема спроса от колебания рыночных цен:

неэластичный спрос имеет место в том случае, если приобретаемое количество товара увеличивается меньше, чем на 1%, на каж-

дый 1% снижения его цены. Это означает сильную реакцию и характеризуется понятием эластичного спроса;

увеличение приобретаемого товара больше, чем 1%, на каждый 1% снижения его цены означает сильную реакцию и характеризуется понятием эластичного спроса;

приобретаемое количество товара возрастает вдвое вследствие снижения его цены в 2 раза — означает единичную эластичность спроса (рис. 5.22).

Основные формы эластичности	Значение эластичности	Выручка	Цена товара, услуги
Абсолютно эластичный спрос	$E_s = \infty$	t	цена не зависит от спроса
Эластичный спрос	$E_d > 1$	I	
Единичная эластичность	$E_d = 1$	не изменяется	не изменяется
Неэластичный спрос	$E_d < 1$	$+$	I
Нулевая эластичность (абсолютно неэластичный спрос)	$E_d = 0$	$t \bullet$	спрос не зависит от цены

Рис. 5.22. Основные формы эластичности спроса

Различают точечную и дуговую эластичность.

Точечная эластичность может быть определена, если провести касательную к кривой спроса. Наклон кривой спроса в любой своей точке, как известно, определяется значением тангенса угла касательной с горизонтальной осью (рис. 5.23).

$$E_p^p = |\Delta Q/Q|/(\Delta P/P) = - (\Delta Q/\Delta P) \times (P/Q).$$

Значение точечной эластичности обратно пропорционально тангенсу угла наклона.

Дуговая эластичность — показатель средней реакции спроса на изменение цены товара, выраженной кривой спроса на некотором отрезке D_1D_2 :

$$\begin{aligned}
 E_p^d &= - (\Delta Q/\Delta P) \times (P/Q) = - (Q_2 - Q_1)/(P_2 - P_1) \times \\
 &\quad \times [0,5(P_2 + P_1)/0,5(Q_2 + Q_1)] = \\
 &= - (Q_2 - Q_1)/(P_2 - P_1) \times [(P_2 + P_1)/(Q_2 + Q_1)].
 \end{aligned}$$

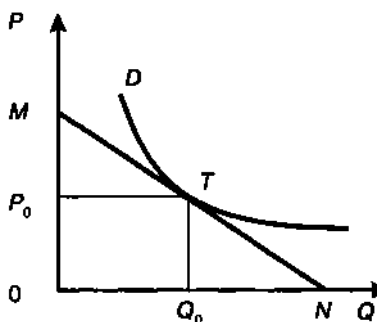


Рис. 5.23.

Точечная эластичность

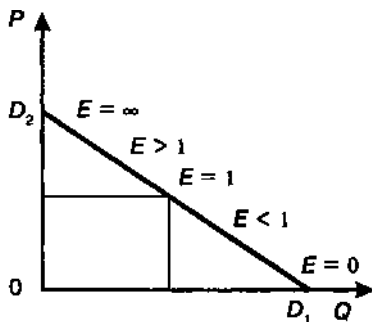


Рис. 5.24.

Свойства эластичности

Эластичность линейной функции спроса изменяется от 0 (в точке D_1) до ∞ (в точке D_2) (рис. 5.24).

Это обстоятельство легко объяснить чисто арифметически. Дело в том, что в левом верхнем углу графика процентное изменение количества продукции велико, каждый шаг означает значительное (в процентном отношении) изменение. Наоборот, процентное изменение цены представляет довольно скромную величину, так как база, с которой осуществляется сравнение, относительно высока. Отсюда становится понятным, почему первоначально $E_p^0 > 1$, а в правом нижнем углу — $E_p^0 < 1$.

Практически значимость изменения эластичности спроса состоит в том, что различные случаи эластичности непосредственно влияют на получаемую выручку, которая определяется как произведение цены и количества реализованного товара (PQ). При эластичном спросе по цене выручка возрастает, т.е. эластичность больше единицы; при единичной эластичности снижение цены точно компенсируется возросшим количеством продаж, так что выручка остается неизменной или равна единице; при неэластичном спросе (которое меньше единицы, но не меньше нуля) снижение цены вызывает лишь незначительное увеличение количества продаж товара, так что выручка падает.

Так как объем спроса зависит не только от цены данного товара, но также от цен других товаров (например, повышение цены на чай ведет к росту спроса на кофе), для характеристики данного процесса используется *перекрестная эластичность спроса по цене*, измеряющая чувствительность объема спроса на один товар к изменению цены другого (рис. 5.25).

Исчисляется перекрестная эластичность отнесением процентного изменения в количестве вида спрашиваемого товара ($\Delta Q_i/Q_0$) или услуги к процентному изменению цены ($\Delta P_j/P_0$) другого товара или услуги:

$$E_p = (\Delta Q_i / Q_0) : (\Delta P_j / P_0).$$

В экономической теории выделяют различные формы перекрестной эластичности (рис. 5.25).



Рис. 5.25. Формы перекрестной эластичности

Форма кривой спроса может быть различной в зависимости от эластичности спроса (рис. 5.26).

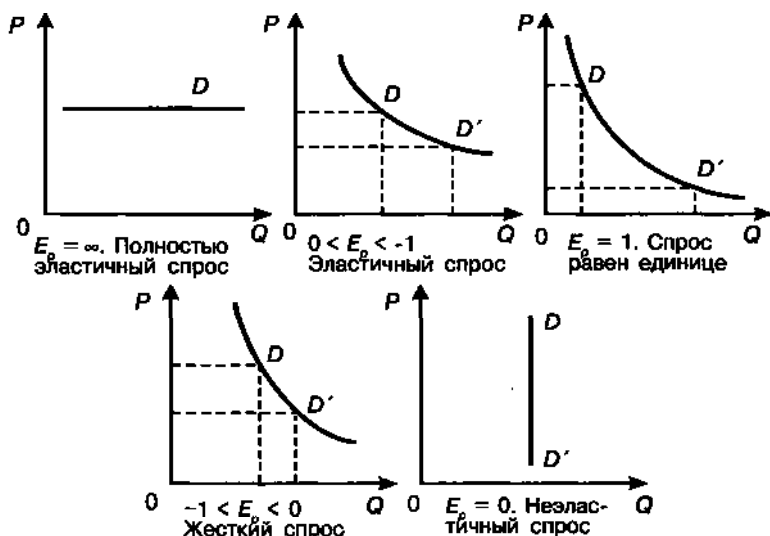


Рис. 5.26. Графики эластичности спроса

Реакция объема спроса на изменение доходов покупателей определяется эластичностью спроса по доходу.

$$E^D_R = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса } (Q)}{\text{Процентное изменение дохода } (R)},$$

где BP_R — коэффициент эластичности спроса по доходу; R — доход.

Предметы роскоши имеют эластичность спроса по доходу больше единицы, предметы первой необходимости имеют эластичность спроса по доходу меньше единицы.

Степень изменения объема предложения в зависимости от изменения цены характеризует *эластичность предложения по цене*. Мерой этого изменения является коэффициент эластичности предложения, который рассчитывается как отношение объема предложения (в %) к росту цен (в %), т.е. по формуле:

$$E^S_P = \frac{\text{Процентное изменение } S}{\text{Процентное изменение } P},$$

где E — коэффициент эластичности предложения; S — предложение; P — цена.

Эластичность предложения служит показателем относительного изменения предложения в соответствии с относительным изменением рыночной цены. Если предлагаемое количество товара остается неизменным для перепродажи по любой цене, то имеет место неэластичное предложение. Когда же малейшее уменьшение цены товара вызывает сокращение предложения до нуля, а малейшее увеличение цены обуславливает увеличение предложения, то имеем дело с абсолютно эластичным предложением.

Различают пять вариантов эластичности предложения (рис. 5.27).

Эластичность предложения равна нулю, когда кривая предложения вертикальна. Здесь предложение не изменяется от того, что возрастает цена. Например, кривая предложения картины Шишкина "Утро в лесу" является совершенно неэластичной, так как в наличии имеется фиксированное количество (одна картина), которое не может быть увеличено, как бы высоко ни поднялась цена.

Эластичность предложения обычно бывает больше на протяжении длительного времени, чем в короткие сроки. Это вызвано приспособлением производителей к более высокой цене. Эластичность предложения меняется под воздействием технического прогресса, изменения качественного и количественного состава используемых ресурсов. Усиление ограниченности ресурсов, применяемых при производстве того или иного товара, ведет к уменьшению значения эластичности предложения.

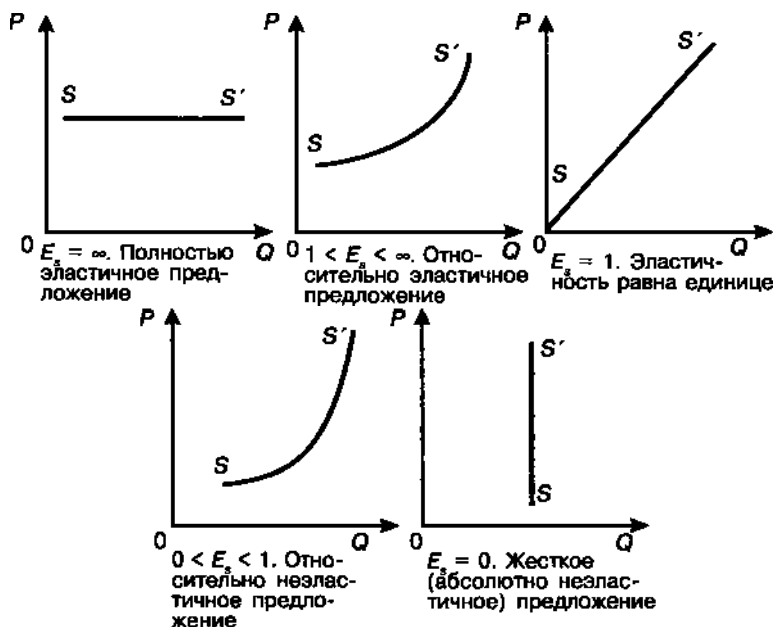


Рис. 5.27. Графики эластичности предложения

6. Конкуренция и монополия в системе рыночного механизма

Конкуренция (от лат. "конкурро" — сталкиваться) означает соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и реализации (купли и продажи) товаров. В рыночной экономике такое столкновение неизбежно, ибо оно порождается следующими объективными условиями:

- наличие множества равноправных рыночных субъектов;
- полная экономическая обособленность каждого из них;
- зависимость рыночных субъектов от конъюнктуры рынка;
- противоборство со всеми другими рыночными субъектами за удовлетворение покупательского спроса.

Конкурентная борьба за экономическое процветание и вживание — экономический закон рыночного хозяйства. Эта борьба среди продавцов, среди покупателей, между продавцами и покупателями. Продавцы хотят продать свои продукты подороже, но конкуренция вынуждает их сбывать свою продукцию дешевле, чтобы стимулировать покупательский спрос. Иногда на рынке применяется демпинг — продажа товаров по чрезвычайно низким (так назы-

ваемым бросовым) ценам. В конкуренции среди покупатели побеждает тот, кто покупает больше или по более высокой цене по сравнению с рыночной, несмотря на их естественное стремление приобрести материальные блага по меньшей цене. В борьбе между продавцами (стремящимися продать подороже) и покупателями (стремящимися купить подешевле) выигрывают те, кто больше сплочен и имеет возможность навязать свою (выгодную для них) цену.

Конкуренция — двигатель экономического прогресса. Это объясняется тем, что рыночное соперничество приводит к успеху в том случае, если предприниматель заботится не только о сохранении, но и расширении своего производства, для чего стремится усовершенствовать его технику и организацию, повышает качество товаров, снижает затраты на производство единицы продукции и тем самым имеет возможность снизить цены, расширяет ассортимент товаров, улучшает торговое и послеторговое обслуживание покупателей. Именно этот фактор позволил лауреату Нобелевской премии Ф. фон Хайеку утверждать, что общества, полагающиеся на конкуренцию, успешнее других достигают своих целей и что именно конкуренция показывает, как можно эффективнее производить вещи. В этом выражается несомненная положительная роль конкуренции в общественном развитии.

Но конкуренция далека от идиллии. Во все времена глубинные корни конкурентных отношений состояли в необходимости постоянной борьбы за лучшие условия существования. В результате этой борьбы были не только победители — счастливые соперники, умножавшие свои богатства, но и побежденные. С конкуренцией связываются такие негативные стороны ее проявления, как разорение, обнищание определенной части населения, безработица, нестабильность, дифференциация, социальная несправедливость, инфляция, образование монополий и т.д.

Сущность конкуренции проявляется в ее следующих функциях:

обеспечение нацеленности производителя на запросы потребителя, без чего нельзя получить прибыль;

стимулирование роста эффективности производства, обеспечивающее "выживание" производителей;

дифференциация товаропроизводителей (одни выигрывают, другие остаются при своем, третьи разоряются);

давление на производство, распределение ресурсов между отраслями народного хозяйства в соответствии со спросом и нормой прибыли;

ликвидация неконкурентоспособных предприятий (их продажа с молотка, слияние, преобразование и т.д.);

стимулирование снижения цен и повышение качества товаров.

Различают конкуренцию:

1) функциональную (конкуренция определенного товара);

2) видовую (по цене и качеству);

- 3) межфирменную (среди отдельных предприятий, фирм);
- 4) внутриотраслевую и межотраслевую, механизм которых достаточно подробно исследован К.Марксом в III томе "Капитала";
- 5) совершенную и несовершенную.

Совершенная конкуренция означает такое состояние экономической системы, когда влияние каждого участника экономического процесса на общую ситуацию настолько мало, что им можно пренебречь. Обычно выделяются следующие признаки совершенной конкуренции: множественность продавцов и покупателей, однородность выпускаемого продукта, отсутствие возможности покупателей и продавцов влиять на цены, абсолютная мобильность производственных ресурсов, полное знание предпринимателями состояния рынка.

Совершенная конкуренция — абстракция, в постоянной жизни имеют место элементы "несовершенства" конкуренции. Поэтому неоклассическая школа (А.Маршалл, Л.Вальрас), основывая свои выводы на совершенной конкуренции, потеряла свое значение. Дискуссия о ценообразовании, развернувшаяся еще в 20-х годах XX в. (под влиянием работ П.Сраффы, в которых он доказывал, что крупные фирмы постоянно нарушают механизм свободной конкуренции и ценообразования), позволила по-иному взглянуть на конкуренцию.

Выход в свет работ "Теория монополистической конкуренции" (Э.Чемберлин, 1933) и "Экономическая теория несовершенной конкуренции" (Дж.Робинсон, 1933), где были исследованы новые условия рынка, позволили говорить о несовершенной конкуренции. Последняя предполагает функционирование на рынке одной или нескольких крупных фирм, производящих основную массу определенного товара. Она проявляется в виде монополии (один продавец) и монопоsonии (один покупатель), когда отдельный рыночный субъект занимает доминирующее положение и контролирует рынок данного товара. Определяющим при этом являются не размеры предприятия, а его доля в объеме рынка. ***Существуют три модели несовершенной конкуренции: монополия, олигополия, дифференциация продуктов.***

Конкуренция по своему содержанию весьма противоречива. С одной стороны, она выражает стремление к свободе, экономической независимости — это проявление центробежных сил. С другой — стремление самих конкурентов обезопасить себя от превратностей борьбы, что свидетельствует о центростремительной тенденции к объединению усилий, своего рода экономической солидарности, гарантом которых выступает государство, законы поведения на рынке, защищающие интересы национальных предпринимателей от конкуренции иностранного капитала и т.д. Более того, стремление победить в конкурентной борьбе ведет к установлению господствующего положения на рынке, захвату рыночной власти, образованию монополий. Конкуренция и монополизм — это не две раз-

личные взаимоотрицающие экономические силы, а две стороны одного и того же рыночного взаимодействия.

Монополия (от греч. "монос" — один, "полео" — продаю) — исключительное право государства, предприятия, организации, торговца (т.е. принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству) на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности. По своей природе монополия выступает силой, подрывающей свободную конкуренцию, стихийный рынок.

В разных странах и в различные исторические периоды в экономике возникают следующие виды монополий:

естественная монополия, которой обладают собственники и хозяйствующие субъекты, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства (редкие металлы, земля и др.);

искусственная монополия, означающая сосредоточение в отдельных руках производства и рынка сбыта какого-либо продукта. Она имеет случайную, устойчивую и всеобщую форму. Случайная форма возникает неожиданно, когда появляется исключительная возможность производить и продавать товар при лучших условиях производства и при временном благоприятном соотношении спроса и предложения. Устойчивая монополия возникает у крупнейших предприятий, захвативших рынки сбыта в конце XIX в. Известны такие формы устойчивых монополий, как пулы, ринги, картели, синдикаты, тресты. Эти монополии возникали в одной какой-либо отрасли хозяйства. Появление избыточного капитала в одной отрасли и неспособного приносить высокую прибыль, привело к образованию устойчивых монополий в различных отраслях (комбинированные тресты, концерны, конгломераты). Всеобщая форма монополий появилась во второй половине XX в., когда на большинстве рынков объединения предпринимателей совместно или с помощью государства становятся либо основными покупателями, либо основными продавцами.

Появление монополий явилось результатом концентрации производства (укрупнения производства за счет дополнительного вовлекаемого капитала) и централизации производства (слияние мелких и средних предприятий в единое крупное). Это слияние может происходить по-разному: либо путем поглощения в процессе конкурентной борьбы одним предприятием других (а именно скупка за бесценок предприятий разорившихся конкурентов), либо путем создания акционерных обществ. Свободная конкуренция достигла своего расцвета к 50—70-м годам XIX в., монополии в то время только зарождались, были очень непрочны и быстро распадались. В период промышленного подъема 1895—1910 гг. и кризиса 1900—1903 гг. монополия становится основой всей хозяйственной жизни крупных государств. Как экономическое явление, монополии были известны давно. Они существовали и в древнем мире, и при феодализме, причем выражали обладание каким-либо исключительным

экономическим преимуществом в данной системе хозяйствования. Но в те времена они не были типичным явлением, а были просто исключением. В текущем столетии они получили широкое распространение. С появлением монополий конкурентная борьба ведется между монополиями и аутсайдерами (предприятиями, не входящими в монополистические объединения), а также внутри монополий.

Характер борьбы внутри монополий определяется формой монополии: будет ли это картель, синдикат, трест или концерн. Внутри картелей конкурентная борьба сводится к следующим моментам. Так как в картель могут входить предприятия с различным техническим развитием, то они борются за применение тех или иных технических усовершенствований. Когда лидеры объединения получают львиную долю всех прибылей, они до известной степени утрачивают побудительные мотивы к техническому прогрессу. Они стараются не допускать технических нововведений на предприятиях участников данного картеля. Слабые участники этого союза не хотят удовлетворяться меньшей прибылью. Они сговариваются и, вопреки давлению воротил монополии, добиваются на своих предприятиях повышения производительности труда за счет внедрения новых технологических процессов, изобретений и усовершенствований. Борьба за установление цен на продаваемые участниками картеля товара ведется систематически. Часто более сильные участники картеля в погоне за повышением прибыли идут на снижение цен путем увеличения количества продаваемых товаров. Менее мощные участники, у которых издержки производства выше, добиваются повышения устанавливаемых картельным соглашением цен. Объектом острой борьбы внутри картелей являются квоты. **Квота** — это доля участника картеля в общем производстве и сбыте данного объединения. По сути дела квота представляет собой долю в прибылях, получаемых картелем. Каждое предприятие получает квоту соразмерно с его производственной мощностью и, соответственно, долю в прибылях. Чем выше квота, тем выше доля в прибылях. Борьба за квоту ведется все время, начиная с организации картеля. Участники картеля требуют пересмотра квот, так как соотношение сил участников картеля меняется. Одни ослабевают, другие, наоборот, усиливаются. А все вместе хотят иметь крупную квоту. В то же время происходит борьба между ними. Усиливающиеся участники требуют пересмотра квот в свою пользу, ослабевшие — сохранения прежнего порядка. Борьба идет и за установление периода действия соглашения о квотах, за величину штрафа за увеличение квоты и т.д. Ведется борьба и за рынок. Каждый из них хочет получить наиболее выгодный.

В синдикатах также идет борьба за техническое совершенство, за квоту. Синдикат не уничтожает самостоятельности объединенных предприятий в области производства. Лишая участников возможностей непосредственно вести борьбу на рынке, синдикат вы-

зывает тем большее напряжение их усилий к тому, чтобы превзойти друг друга в области производства. А это в конечном счете приводит к тому, что по истечении известного периода квоты участников синдиката приходят в противоречие с новым соотношением сил, а это вызывает обострение борьбы и может взорвать синдикат. Синдикат может ограничивать количество продаваемых товаров для того, чтобы держать рынок в состоянии товарного голода и вздвигать цены. Примером может служить синдикат "Продамет", который выплачивал премии за недовыполнение квот, и штрафовал тех, кто производил металл сверх квоты.

Внутри трестов борьба несколько отличается. Так как участники объединения превращаются в акционеров треста, то они обладают возможностью продать свои акции. И в тресте зачастую идет борьба за овладение контрольным пакетом акций, т.е. за "контроль" над трестом. В трестах ведется борьба за наиболее влиятельные посты в правлениях, за распределение прибылей. Так что проводимые иногда в них или иных трестах реорганизации означают не что иное, как захват господствующего положения в тресте новой группы крупнейших акционеров и вытеснение ранее главенствовавшей группы.

В концернах главной формой борьбы являются схватки за овладение контрольными пакетами акций и за контроль над наиболее выгодными предприятиями, за сферы влияния в тех или иных отраслях. Так что конкурентная борьба в трестах и концернах довольно сходна.

Конкурентная борьба между монополиями-производителями и монополиями-потребителями определенных продуктов может приобретать весьма острый характер. Например, образование монополии в отрасли, производящей средства производства, может вызвать со стороны трестов-потребителей соответствующих товаров стремление ограничить покупки с целью оказать давление на монополию продавца и вынудить ее снизить цены. Если это не удастся, то тресты-потребители могут приступить к организации самостоятельного производства соответствующих средств производства — первоначально для удовлетворения собственных нужд, а в дальнейшем иногда и для сбыта на рынке. Когда Форд столкнулся с чрезмерным повышением цен на сталь, он повел наступление на сталелитейные компании, построив собственный сталелитейный завод, занявший среди сталелитейных предприятий США 11-е место.

Таким образом, сопротивление и давление монополий-потребителей может ограничить произвол монополий-производителей в установлении цен. Еще более эффективное воздействие на монопольные цены оказывает в ряде случаев конкурентная борьба в форме так называемой борьбы субститутов, или товаров-заменителей с товарами, ставшими объектами монополий. Так, потребность в топливе может быть удовлетворена углем, нефтью, электроэнергией, газом и т.д. Если какой-нибудь из видов топлива становится объектом монополии и цена на него растет, то усиливается конку-

ренция со стороны других видов топлива. Аналогичным образом могут конкурировать друг с другом различные строительные материалы (железо, камень и т.д.), цветные металлы (медь и алюминий), виды транспорта (трамвай, автобус, метро, железная дорога, автомобиль, самолет) и т.д. Поэтому монополизация одного или даже части товаров, удовлетворяющих данную потребность, лишь обостряет конкуренцию с ними со стороны соответствующих немонополизированных товаров.

Важной формой конкурентной борьбы является борьба за долю покупательной способности потребителя или, как пишут в американской литературе, за "доллар потребителя". Суть этой борьбы сводится к тому, что она ведется друг против друга монополиями, удовлетворяющими различные потребности. Эта борьба за вытеснение других видов потребления из бюджета покупателя. Поскольку покупательная способность населения в каждый данный момент есть величина определенная, всякое значительное увеличение того или иного вида потребления возможно лишь за счет сокращения потребления каких-либо других товаров. Поэтому каждая монополия заинтересована в расширении сбыта путем вытеснения из бюджета потребителей товаров, производимых в других отраслях. Например, монополии, производящие мебель и другие предметы быта, стараются посредством рекламы, путем продажи в рассрочку навязать потребителям как можно больше своих товаров. Но теми же методами и того же добиваются монополии, выпускающие одежду, обувь, часы, велосипеды, машины и т.д. Таким образом, идет борьба за "доллар покупателя", за долю в покупательной способности потребителя.

Методов и средств для ведения конкурентной борьбы очень много. Наиболее типичными для монополий являются следующие методы конкурентной борьбы:

1) лишение сырых материалов — один из важнейших приемов для принуждения к вступлению в картель;

2) лишение рабочих рук посредством "альянсов", т.е. договоров предпринимателей с рабочими союзами о том, чтобы последние принимали работу на картелированных предприятиях;

3) лишение подвоза;

4) лишение сбыта;

5) договор с покупателем о ведении торговых сношений исключительно с картелями;

6) планомерное сбивание цен (для разорения "посторонних", т.е. предприятий, не подчиняющихся монополистам, расходуются миллионы на то, чтобы в течение определенного периода продавать ниже себестоимости);

7) лишение кредита, объявление бойкота. Сюда же следует отнести скупку земельных участков, на которых стоят предприятия конкурентов, скупку акций, патентов, подкуп нужных лиц, давление на конкурентов через государственные органы и т.д.

Захват монополистическими объединениями патентов на различные открытия, изобретения и техническое усовершенствование широко используется как во внутриотраслевой, так и в межотраслевой конкуренции. Он позволяет монополии применять на своих предприятиях технические новшества, которых лишены другие монополии. Захватом патентов монополия старается преградить доступ в "свою" отрасль монополиям, пытающимся прорваться сюда из других отраслей. Монополии борются против своих конкурентов путем захвата в свои руки производства оборудования. Средством конкурентной борьбы служит диверсификация, комбинирование производства. Диверсификация представляет собой проникновение монополий определенной отрасли в другие отрасли производства и вытеснение из нее конкурентов.

В последнее время научно-техническая революция породила совершенно противоположную тенденцию — к разукрупнению предприятий, к повышению роли малых и средних технически передовых предприятий. Их доля в ряде развитых стран составляет 70—80% от числа всех хозяйственных организаций.

В нашей стране демонтаж тоталитарного огосударствления экономики предполагает разрушение всех видов абсолютного монополизма.

Появление монополий обусловлено возникновением экономических выгод, которые они получают в результате установления монопольно высоких цен на свою продукцию и монопольно низких цен на покупаемую ими продукцию (например, сырье и др.). Монопольная цена — это особый вид рыночной цены, которая устанавливается на уровне выше или ниже стоимости товара в целях получения монопольного дохода в форме монопольной сверхприбыли. Эта форма дохода есть экономическая реализация государства монополистов на рынке, своего рода "дань", которой они облагают население и других предпринимателей.

Война цен занимает определенное место в конкурентной борьбе. Суть ее ясна. Когда создается возможность и необходимость, то монополии стараются бить своих противников дешевым товаром. В Англии, например, практикуется "система охраны", направленная на перехват заказов у аутсайдеров. Монополии часто осуществляют значительные снижения цен с целью массового разорения аутсайдеров или принудительного подчинения их своему контролю. После такой "расчистки" рынка монополии не только восстанавливают прежний уровень цен, но еще больше повышают его.

Монополист имеет возможность влиять на ценообразование путем изменения объема производства, монополист — путем изменения объема закупок. Монополист расширяет свое производство до тех пор, пока каждая дополнительная единица продукции будет приносить доход больший, чем затраты на ее производство.

Монополия и монополия — это крайние случаи несовершенной конкуренции. Чаще встречается олигополия (от греч. "олигос" —

немногий, "полео" — продаю), когда основная масса товаров сосредоточена у нескольких крупных продавцов, и олигопсония, когда на рынке присутствуют несколько крупных покупателей. Примером олигополии могут служить три гиганта автомобильной промышленности США — *General Motors*, *Ford* и *Crysler*, которые вместе производят свыше 90% всей продукции.

Олигополии используют новый способ борьбы за покупательский спрос — неценовую конкуренцию. В этом случае борьба идет на основе технического превосходства, высокого качества и надежности изделий, более эффективных методов сбыта, использования маркетинга, расширения видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям, условий оплаты и других приемов.

Неценовая конкуренция меняет рыночный механизм регулирования взаимосвязи цен и стоимости. Если на рынке господствует цена, установленная олигополией, то цена не может совершать прежнее движение вокруг стоимости товара. Величина стоимости изменяется в соответствии с уровнем зафиксированной цены продуктов, в зависимости от остроты конкуренции увеличиваются или снижаются расходы олигополии на повышение качества товара, содержание сети обслуживания потребителей, рекламу и др. Затраты на изготовление и сбыт продукции монополий и олигополии меняются быстрее и оказываются более гибкими, чем рыночная цена.

Как известно, в странах Запада государство активно вмешивается в хозяйственную деятельность монополий и олигополии. Оно стремится не допустить чрезмерного влияния монополий и олигополии в экономике, разрабатывает антимонопольное (антитрестовское) законодательство.

Первые законы, запрещавшие монопольные соглашения, были приняты в Канаде (1889) и США (1890). Последний — это знаменитый закон Шермана, получивший широкую популярность как "хартия экономической свободы". Закон звучал очень грозно. Любые договоры или объединения, имеющие целью ограничивать свободу промысла, монополизировать какую-либо отрасль хозяйства, признаются незаконными. Создание монополий влечет штраф до 5 тыс. дол. (впоследствии он был повышен до 50 тыс. дол.) и тюремное заключение сроком до одного года. Такой же закон был принят в Австрии и Новой Зеландии. Закон Шермана впоследствии дополнялся (в 1914, 1939 и 1950 гг.), он распространялся на новые виды деятельности и новые формы объединений и соглашений.

Закон Клейтона (1914) запретил соглашения об ограничении круга контрагентов, покупку или поглощение фирм, если это могло уничтожить конкуренцию, создание холдинговых компаний и другие соглашения. Запрещались горизонтальные слияния (объединения фирм одной отрасли). В 1914 г. была образована федеральная торговая комиссия, предназначенная для борьбы с "нечестными" методами конкурентной борьбы и антиконкурентными слияниями компаний.

В Западной Европе (Бельгия — 1935 г.; Нидерланды — 1933 г.; Дания — 1937 г.) были предприняты попытки законодательного контроля картельных соглашений. Здесь картели рассматривались как средство борьбы с "излишней конкуренцией", но законы были направлены на то, чтобы не допустить злоупотребления этой формой монополии.

Акт Селлера—Кефопера (1950) дополнил Акт Клейтона запретом на слияние путем приобретения активов. Запрещались не только горизонтальные слияния, но и вертикальные (объединение компаний — последовательных участниц одного производственного процесса).

В Римском договоре, положившем начало Общему рынку, в ст. 85 и 86 также установлено запрещение монопольных соглашений.

Таким образом, все эти законы были направлены на обеспечение свободного рынка, добросовестной конкуренции, устанавливали контроль за разного рода соглашениями.

Однако немногие дела по обвинению в нарушении свободной конкуренции, рассмотренные, например, американскими судами, закончились наказанием нарушителей законов. Очень часто суды были на стороне монополий. Еще русский экономист И.Янжул обратил внимание в своей книге о синдикатах на процветание объединений, которые по закону Шермана были признаны незаконными, уже через три года после принятия данного закона.

Современное процветание разного рода монополий, возникновение транснациональных корпораций свидетельствует о том, что образование монополий — закономерный процесс и объясняется это тем, что сама конкуренция как важный элемент рыночного механизма порождает их, ибо каждый конкурент на рынке мечтает стать монополистом.

Глава 6. СУБЪЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ ЭКОНОМИКИ

- /. Общая характеристика субъектной структуры рыночного хозяйства,*
- 2. Экономическая теория о человеке в рыночной экономике.*
- 3. Экономические цели в рыночной системе хозяйства.*

Правильное и глубокое понимание функционирования рыночной экономики требует более тщательного анализа поведения агентов (субъектов) рыночного хозяйства, чему и посвящается данная глава учебника.

1. Общая характеристика субъектной структуры рыночного хозяйства

В современных условиях рыночная система из саморегулирующейся трансформировалась в регулируемую, что привело к усложнению субъектной структуры рыночного хозяйства.

Субъектная структура рыночного хозяйства — это система взаимоотношений между множеством субъектов, выражающая их цели, равноправные, встречно согласующиеся экономические интересы, характер, формы организации и взаимодействия по поводу движения товаров и услуг.

Субъектами рыночной экономики являются: предприниматели; работники, продающие свой труд; конечные потребители; владельцы ссудного капитала; собственники ценных бумаг, торговцы и т.д. Основных субъектов рыночного хозяйства принято подразделять на четыре группы: домашние хозяйства; предприятия (фирмы), банки и государство (правительство) (рис. 6.1).

Домашнее хозяйство — это экономическая единица, функционирующая в потребительской сфере экономики, может состоять из одного или нескольких лиц. Оно обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала, самостоятельно принимает решения, является собственником и поставщиком какого-либо фактора производства в рыночной экономике, стремится к максимальному удовлетворению личных потребностей (а не к наращиванию прибыли).

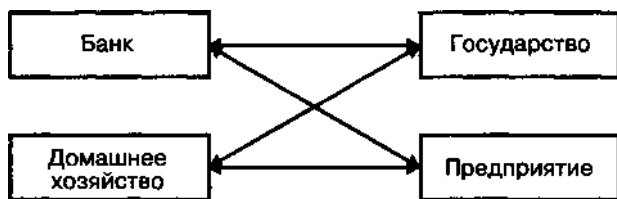


РИС. 6.1. Общая модель взаимодействия субъектов рыночного хозяйства

Предприятие (фирма) — экономическая единица, функционирующая с целью получения дохода (прибыли), стремится к максимизации дохода, самостоятельно принимает решения, использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее продажи. Оно предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала, что влечет за собой риск и ответственность. Полученный доход предприятие (фирма) расходует не просто на личное потребление, а для расширения производства.

Банк — финансово-кредитное учреждение, регулирующее движение денежной массы, необходимой для нормального функционирования экономики. Об этом подробно сказано в главе 26.

Государство (правительство) — представлено различными правительственными учреждениями, осуществляющими юридическую и политическую власть для обеспечения в случае необходимости контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей. Бюджетные организации, которые представляют государство, не имеют своей целью получение прибыли, а реализуют функции государственного регулирования экономики.

От государственных организаций, предприятий (фирм), домашних хозяйств и банков следует отличать **экономические институты**. Под последними понимается **набор правил, структурирующих общественные взаимоотношения особым образом, знание которых должны разделять все члены общества, ибо они оказывают непосредственное влияние на организацию и экономическое поведение людей**.

Институты и организации имеют существенные различия. В то время как институты являются набором правил и законов, определяющих взаимодействие отдельных лиц, организации являются корпоративными действующими лицами, которые сами могут быть объектами институциональных ограничений. Организации имеют внутреннюю структуру, институциональные рамки, учреждающие взаимодействие индивидов, составляющих организации. Некоторые коллективные объединения могут быть как институтами, так и организациями. Например, фирма, правительственная бюрократия, церковь или учебное заведение.

Главная цель при выборе институтов состоит в минимизации **транзакционных издержек**. Термин "транзакционные издержки" введен в научный оборот лауреатом Нобелевской премии Р.Коузом (1910). Эти издержки связаны не с производством непосредственно, а с сопутствующими ему затратами, такими, как поиск информации о ценах, контрагентах хозяйственных сделок; издержки заключения хозяйственных договоров, контроль за их исполнением и др.

2. Экономическая теория о человеке в рыночной экономике

С развитием рыночного хозяйства внимание экономической науки к человеку постоянно возрастало. И связано это не только с тем, что человек всегда был и остается центральной фигурой рыночной экономики. В условиях современной рыночной системы хозяйствования человек сталкивается с непредвиденными результатами своей деятельности, которые могут привести к экологической катастрофе и поставить под угрозу существование самого человека; реализация же теоретических обоснований преобразования хозяй-

ственной жизни подчас приводит к прямо противоположным результатам.

Активная роль личности в экономической жизни во многом определяется **мотивами его экономического поведения**. В произведениях английских классиков политической экономии А.Смита и Д.Рикардо создана концепция или модель "экономического человека", которая характеризуется:

1) определяющей ролью собственного интереса в мотивации экономического поведения;

2) компетентностью экономического субъекта в собственных делах;

3) главным мотивом хозяйственной деятельности человека в рыночной экономике признавалась максимизация прибыли (обогащение) с учетом неденежных факторов благосостояния (легкость и трудность обучения, приятность и неприятность занятия, постоянство и непостоянство занятости, престиж в обществе, вероятность успеха в большей или меньшей степени).

А.Смит, анализируя поведение "экономического человека", отмечал, что оно определяется двумя чертами:

склонностью человека к обмену вследствие разделения труда; личным интересом, эгоизмом, постоянным стремлением улучшить свое положение.

Поэтому человек в рыночной экономике стремится выбирать такой вид деятельности, при котором произведенный продукт будет иметь большую стоимость, чем в других отраслях, чтобы получить больше дохода. А.Смит подчеркивал, что каждый человек в рыночной экономике имеет в виду собственную выгоду, а отнюдь не "выгоды общества". Интересы же купцов и промышленников — "вводить общество в заблуждение и даже угнетать его, пытаясь ограничить конкуренцию". Только свободная конкуренция, "невидимая рука", т.е. законы рыночного хозяйства, объединяют разрозненно действующих эгоистов в упорядоченную систему. Хаос заменяется довольно четко организованным обществом. Таким образом, экономический человек, стремясь к собственной выгоде, действует на пользу обществу.

Интересно отметить, что для **Аристотеля** экономический человек — это прямо противоположное представлением А.Смита. Скорее это человек, стремящийся к удовлетворению своих различных потребностей.

Дж.Ст.Милль в работе "Основы политической экономии" отмечал, что действительное поведение человека намного сложнее, что стремление к богатству сопровождается отвращением к труду и желанием безотлагательно пользоваться дорогостоящими наслаждениями.

Огромное внимание поведению человека в рыночной экономике уделял **И.Бентам**. Он считал, что целью человеческого действия является его благосостояние, равное сумме удовольствий за дан-

ный период времени минус сумма страданий. Он не доверял согласование индивидуальных "стремлений к благосостоянию" рынку и конкуренции, считал это прерогативой законодательства. Основные черты "*концепции человеческой природы*" *Бентама* в сравнении с моделью "экономического человека" А.Смита и Д.Рикардо сводятся к следующему:

- 1) претензии на универсальность (т.е. не ограничиваться экономической сферой);
- 2) надклассовый характер (его человек не принадлежит ни к какому классу);
- 3) гедонизм, т.е. последовательное сведение всех мотивов человека к достижению удовольствия и избеганию огорчений;
- 4) счетный рационализм — способность человека посчитать все действия, ведущие к счастью.

В отличие от классической школы, рассматривающей хозяйствующего субъекта как производителя, бентамовская модель "рационального гедониста", поддержанная маржиналистами, рассматривала хозяйствующего субъекта как потребителя. Но *маржиналисты* сделали важное дополнение к экономическому субъекту, они создали концепцию *человека-оптимизатора*. Ее черты:

- 1) стремление к наибольшей полезности или прибыли и к наименьшим тяготам и издержкам;
- 2) неизменность во времени системы индивидуальных предпочтений и независимость от внешних условий и индивидов;
- 3) способность к сопоставлению целей со средствами их достижения, к выбору оптимального их варианта;
- 4) обладание полной информацией, позволяющей находить оптимальный вариант и способность безошибочного предвидения;
- 5) мгновенная реакция на изменение внешних условий, которая делает человека "полубогом".

А.Вагнер в своем учебнике по капиталистической экономике (1879) в главе "Экономическая природа человека" выделяет главное свойство природы человека — наличие "ощущения нехватки благ и стремления ее устранить". Он считал, что экономической деятельностью людей управляют:

- желание выгоды и боязнь наказания;
- чувство чести и страх позора;
- стремление к деятельности как таковой и опасение последствий праздности;
- чувство долга и страх перед угрызениями совести.

Представители немецкой исторической школы выступили против индивидуализма классической школы, а также рационализма и формализма в моделировании субъекта экономической деятельности. Они считали, что объектом анализа для экономиста может быть только народ, который представляет собой не совокупность индивидов, а "национально и исторически определенное, объединенное государством целое". Человека же как часть народа интересует

не только стремление к богатству, но и увеличение свободного времени, соблюдение традиций, он одновременно и эгоист и альтруист. Лишенные индивидуализма хозяйственные агенты образуют общности и коллективы с групповыми интересами. ***Субъект экономического поведения представлен как разумное существо, наделенное потребностями, как член семьи, социальной группы, класса, общества, человечества.*** Такое понимание субъекта хозяйственной деятельности характерно и для современного институционализма. Нормы поведения у различных социальных групп различны, способы общения между ними также не являются однородными. Они соответствуют статусу данной группы, или ее положению в обществе. Положение же, как известно, обязывает, если структурная дифференциация групп принимает иерархический характер, то речь заходит о ***"социальной стратификации"***.

В современной экономической литературе можно выделить ***три основных направления стратификационных теорий, берущих начало*** в трудах К.Маркса, ЭДюркгейма и М.Вебера.

1. В основе ***Марксовой теории*** лежит утверждение о том, что базис общества образует производственные отношения, а они в конечном счете определяются уровнем и характером развития производительных сил. Ядром производственных отношения являются отношения собственности на средства производства, служащие основным критерием выделения классов. Поскольку собственность распределена крайне неравномерно и большая часть производителей отчуждена от получаемого продукта, то классовые отношения — это отношения эксплуатации — присвоения чужого неоплаченного труда. Классовая борьба, по мнению К.Маркса, является основополагающим фактом мировой истории, движущей силой общественного развития и прогресса. Положение класса определяет его объективные интересы. Осознание этих интересов классом наемных рабочих и руководимых им низших слоев приводит к мобилизации сил на коллективное действие, направленное на революционное преобразование общественного базиса. Учение К.Маркса предполагает восхождение ***модели человека от абстрактного к конкретному, от "простого товаропроизводителя" в I томе "Капитала" до капиталистов, представляющих промышленный, торговый и ссудный капиталы в III томе. Человек выступает здесь как персонификация объективных экономических отношений, капиталист — как олицетворение капитала, рабочий — как персонифицированный наемный труд.***

Экономическое поведение класса буржуазии и пролетариата различно, а их взаимоотношения — непримиримая борьба. Такова суть Марксовой теории классов.

Эта теория впоследствии развивалась. Неомарксизм XX в. чрезвычайно разнолик (ленинизм, сталинизм, маоизм, социал-демократические, демократические концепции, теории Д.Лукаса, А. Грамши, австро-марксизм, представителями которого являются М. Хоркмайер, Т.Адорно, Г.Маркузе, Э.Фромм, а также экзистенциальный

марксизм во Франции (Ж.-П. Сартра и М. Мерло-Понти). Они в ответ на многостороннюю критику классовой теории и в связи с накоплением исторического опыта вынуждены были отказаться от ряда марксистских положений. Теперь утверждается, что экономический детерминизм — лишь один из возможных подходов к общественному развитию; в связи с "революцией управляющих", возникновением элементов "народного капитализма" первостепенное значение имеет не собственность, а управление, которое не размывает эффективного контроля класса капиталистических собственников; возникает "новый рабочий класс" вместо пролетариата (С. Малм), который обладает более высокой производительностью по сравнению с пролетариатом и наибольшим потенциалом к реформированию, а не крушению существующих экономических отношений; существование "неудобных" средних классов (Э. О. Райт); наличие эксплуатации как основы классовых отношений определяется не теорией стоимости и прибавочной стоимости, а самой возможностью лучшего удела (Дж. Ремер); трактовка эксплуатации расширяется до рамок потенциального устранимого неравенства, возникают понятия "квалификационной", "статусной", трудовой эксплуатации (Ф. Ван Парийс).

Говоря о современной экономической борьбе наемных рабочих (исполнителей), экономическая мысль XX в. отмечает, что забастовка, саботаж, пикетирование — не единственные и в общем не главные формы борьбы за проведение интересов исполнителей. Существуют десятки способов невидимого, но достаточно эффективного давления на капиталистов и их администрацию. Наиболее распространенными формами пассивного сопротивления являются: "*абсентеизм*", или невыход на работу по уважительным причинам и без таковых; периодические отлучки с рабочего места; мелкое воровство; использование части рабочего дня и рабочего места для работы "на сторону"; сознательно допускаемая халатность, небрежное отношение к оборудованию; мелкий обман руководства; "забывчивость", выражаемая в сокрытии важной информации и т.д. Пассивное сопротивление может быть коллективным, свидетельством услужит так называемый *рестрикционизм* — коллективное ограничение норм выработки при формальном соблюдении всех правил осуществления трудовых операций.

2. Следующее направление стратификационных теорий — *функционализм*, получивший развитие в 40—60-х годах XX в. Основные положения этой теории следующие: социальная дифференциация в обществе неустранима и необходима для осуществления функций стимулирования и контроля; выполняя полезные функции, люди занимают разные социально-профессиональные позиции, которые ранжируются по важности их для общества и дефицитности выполняемой роли; более высокий ранг позиций обеспечивает их обладателям более высокие доходы, власть и престиж; более дееспособ-

ные члены общества выигрывают конкуренцию за более престижные места. *В этой теории нет места классовой борьбе.*

3. Третье направление стратификационных теорий — *веберизм*, основоположником которого является немецкий ученый М. Вебер. Согласно этому направлению, в основе любой стратификации лежит распределение власти и авторитета. Властные отношения не увязываются жестко с отношениями собственности, как в марксизме, и вопреки функционалистам несут в себе явные элементы конфликтных начал. Понимание "экономического класса" меняется, акцент делается не на собственность, а на рыночные позиции групп; классы объединяются типичными шансами на рынках товаров и рынке труда, шансы социальных групп определяются не только текущим положением на различных рынках, но и специфическими **карьерными возможностями, экономическое поведение социальных групп определяется престижем образования и профессии, стилем жизни, социокультурными ориентациями, нормами поведения и ответственностью этих позиций рыночным.**

А. Маршалл — основоположник неоклассической политической экономии, синтезировал основные достижения классической политической экономии и маржинализма. Он пытался приблизить абстрактного человека к свойствам реального агента производства, **анализировал реальное поведение человека в ситуации частичного равновесия, т.е. равенства по силе двух мотивов экономического субъекта: стремления к удовольствиям, определяющего размер спроса и мотива избежания тягот, связанных с трудом и отсрочкой потребления, регулирующего величину предложения.** Маршалл ввел понятие *нормальная деятельность* — это ожидаемый при определенных условиях образ действий членов какой-либо профессиональной группы, нравственно правильное поведение, результат неограниченного функционирования свободной конкуренции.

Современная экономическая теория выделяет **четыре группы рыночных субъектов:** предприятия (фирмы), домохозяйства, банки и государство. Их экономическое поведение различается по целям, методам и средствам осуществления хозяйственной деятельности. В связи с тем что основным хозяйственным звеном рыночной экономики выступают предприятия (фирмы), остановимся вкратце на поведении фирмы, которое различные экономические теории описывают по-разному.

Традиционная теория фирмы исходит из того, что поведение фирмы определяется единственным ее желанием максимизировать прибыль, которое становится возможным при равенстве предельных издержек и предельного дохода. Поскольку подсчет предельных издержек и особенно предельного дохода довольно затруднителен, нет достоверной и достаточной информации о рынке, спросе, его эластичности по ценам и доходам, практически невозможно предугадать действия конкурентов и оценить последствия их активности. Следовательно, нельзя считать, что традиционная теория луч-

шим образом объясняет поведение фирмы. В результате появляются *альтернативные теории*, объясняющие поведение фирмы иными целевыми установками.

Менеджеральная теория фирмы утверждает, что экономическое поведение фирмы определяют не собственники, а менеджеры и их целью является максимизация объема продаж и поступающего в результате дохода. Это объясняется прямой зависимостью жалования и всех дополнительных льгот и выплат, получаемых менеджерами от торговой выручки.

Социологические исследования Института стратегического планирования США показали, что в краткосрочном периоде фирмы предпочитают максимизировать объем продаж, а в долгосрочном — их более волнует максимизация прибыли.

Существуют теории, согласно которым собственники и менеджеры имеют общую цель, а именно максимизацию роста фирмы. Владельцы стремятся к увеличению капитала, преследуя цель личного обогащения, которая безгранична. Менеджеры желают повысить свой личный статус и жалование. Экономический рост фирмы позволяет менеджеру расширить свой штат, внедрить новые проекты, что, в свою очередь, повышает его статус, ибо в его подчинении находится большое число работников, растет его ранг в служебной иерархии. При этом менеджеры предпочитают растущую фирму просто крупной фирме.

Экономическая теория множественности целей исходит из того, что у фирмы имеется не одна цель (прибыль, объем продаж, рост), а несколько. Сегодня фирма — сложная корпоративная система, в которой иерархии субъектов и объектов управления соответствует иерархия интересов и целей. Интерес высшего руководства фирмы — повысить престиж фирмы, улучшить экономические показатели функционирования компании, обеспечить ее стабильность и устойчивость. Интерес акционеров — получить высокие дивиденды. Интерес менеджеров — повысить свой социальный статус, сделать хорошую карьеру, обеспечить рост доходов. Интерес наемных рабочих — высокая заработная плата, хорошие условия труда, повышение квалификации, профессиональный рост и т.д.

Таким образом, поведение "экономического человека" определяется не только естественными, но и социальными условиями, а следовательно, не только общественными законами биологии, космосом, и всей системы законов естествознания. Отличие же экономических законов от законов природы в том, что первые проявляются обычно через деятельность людей, которые обладают сознанием, в среднем как тенденции и носят (большинство из них) исторически преходящий характер.

Многие современные экономисты Запада утверждают, что рациональное поведение человека в экономике несвободно от больших психологических посылок. Это, в свою очередь, требует ис-

пользования достижений теоретической и прикладной психологии, в том числе новой отрасли науки — экономической психологии. Традиционно к психологическим предпосылкам экономического поведения человека обращается неоавстрийская школа (Л.Мизес, Ф.Хайек). Появились теории рационального выбора, теория игр (Дж. фон Нейман), теория человеческого капитала (Г.Беккер), общесоциологическая теория рационального действия (Дж.Коулмен), теория социального выбора.

Среди разнообразных течений, исследующих принцип рационального поведения человека в экономике на стыке экономики и психологии, одним из самых любопытных стало направление "экономического воображения", созданное английским экономистом посткейнсианцем Джорджем Шеклом.

Дж.Шекл отвергает модель поведения "экономического человека", считая ее лишь подчиненным элементом модели общего равновесия. Он сосредоточивает внимание на том, что человек делает свой выбор исходя из своего экономического воображения, т.е. мысленного представления экономической реальности в тот момент, когда он делает свой выбор. Выбор экономический агент, по Шеклу, делает между намерениями, предпочитая то, которое ему дает надежду и создает хорошее эмоциональное состояние. Перебирая варианты, человек, на основании "потенциального удивления" (от его отсутствия до "крайнего удивления" вариантом выбора) по-разному оценивает и делает свой выбор. Введение в анализ принципа рационального поведения экономического человека в экономике эмоциональной составляющей, творческого базиса, воображения и отношения к времени как к прошлому, которое восстанавливает экономическому агенту память, к настоящему, как моменту, в котором принимается решение, и будущему, которое подсказывает воображение, с лихвой компенсирует этот недостаток и даст возможность оценить работы Шекла как начало нового направления экономической теории.

Методологические подходы к экономическому поведению человека, основанные на сближении экономики и психологии, развивают идеи, дающие новые, более приближенные к реальности варианты описания экономического поведения человека.

Для российской экономической науки в прошлом было характерно моделирование рационально организованного общественно-го хозяйства и построение моделей предприятия (организации), рационально действующих в условиях централизованной плановой экономики. Человек выступал органической составляющей этой модели. Рациональность его поведения определялась вписанностью в планомерно действующую организацию, в которой он трудился.

Переход к рыночной системе хозяйствования в России разрушил вписанность человека в общественную систему, нарушил прежние стереотипы его рационального поведения. Стереотипы сознания, как подсказывает опыт, меняются в течение многих десятиле-

тий, порой для этого нужно не одно поколение. И люди, рациональное поведение которых всю их жизнь поддерживалось системой плановой экономики и социальных гарантий, в условиях разрушения государственной экономической системы в период жесточайшего экономического кризиса в своей массе не могли перейти к иному типу рационального поведения, кроме минимизации личных потребностей и стремления достичь минимально приемлемого уровня жизни. Большинство — особенно немолодых людей — оказались неготовыми к принятию самостоятельных экономических решений, не говоря уже о том, чтобы руководствоваться принципом максимизации личных доходов или полезности. Принцип этот был взят на вооружение сравнительно небольшой группой экономических агентов, называемых "новыми русскими". Впитывают основы этого принципа и молодые люди.

Модель "человека социального" работает условно, поскольку слишком нетверды общественные нормы и стереотипы общественного поведения. Следование социальным нормам или правилам поведения (как предлагает институционализм) весьма затруднительно. Что же касается упорядочивания мотивации и следования цели (австрийская школа, неоклассики), сегодня это является скорее вопросом личных способностей и возможностей, чем некоторым принципом, характеризующим рациональное поведение человека в экономической жизни нашей страны.

Большое внимание в поведенческих теориях отводится учету влияния внешней среды (экономические, экологические, политические и социальные условия), в которой существует и функционирует фирма.

Согласно **концепции В.И.Вернадского**, человек — **планетарное явление**, мыслящий мозг человека — закономерный продукт материи и Вселенной. Инициатива и активность человека требуют мысли и дела культурного человека, не только обладающего определенным уровнем знания, но и знающего свою историю и осознающего нужность своего дела. Только в этом случае возможны самоориентация и саморазвитие личности. **В.И.Вернадский выступил против утверждения М.Фридмана, что рыночная экономика — саморегулирующаяся, самоорганизующаяся система и в нее никто не должен вмешиваться.** Он доказывал, что любая система, предоставленная самой себе, дезорганизуется, в ней возрастает беспорядок, хаос, происходит потеря энергии и в конце концов наступает распад. В природе и обществе существуют обратные процессы — упорядочения, становления, самообразования, накопления разумной деятельности человека, преобразующего мир, что объединяется В.И.Вернадским в **понятие ноосферы.**

Для конструирования модели поведения экономического человека в наших условиях необходимо изучение состояния обыденного и научного общественного сознания, экономической и соци-

альной среды хозяйствования человека, целей экономической деятельности и способов их достижения.

3. Экономические цели в рыночной системе хозяйствование

Удовлетворение потребностей человека, его развитие является естественным назначением общественного производства, определяющим его *конечную цель*. Без потребления любое производство бессмысленно. С позиции производства как такового человек — не только его субъект, но и конечная цель. Материальную основу достижения цели производства в современных условиях составляет крупное машинное производство с высоким уровнем обобществления, обеспечивающее определенные результаты.

Способы достижения цели согласно учению К.Маркса зависят прежде всего от того, кому принадлежат средства производства. Это означает, что достижение цели всегда подчинено интересам собственников. Выражая интересы собственников, цель производства выступает как движущий мотив хозяйственной деятельности людей. В условиях множества субъектов собственности (индивид, коллектив или государство) каждый собственник имеет свою цель, свой интерес. Реализовать эту цель собственник может лишь путем более полного по объему и качеству удовлетворения не только личных, но и общественных потребностей. Таким образом, удовлетворение потребностей есть не только конечная, но и высшая цель современного производства.

Сложная структура и многообразие потребностей человека ведут к разветвленной системе целей, где в роли корневой основы выступает высшая цель современного производства. Эта система представляет собой своеобразное "дерево целей". Каждая из целей направлена на удовлетворение отдельных потребностей, а сами потребности, сгруппированные в материальные, духовные и социальные, все более дифференцируются по мере развития общества и направлены на удовлетворение высшей цели производства. "Дерево целей" позволяет дезагрегировать (разкрупнить) высшую цель, т.е. разложить ее на более простые, локальные цели.

Современная западная экономическая мысль экономические цели (или оценочные суждения) рыночной системы хозяйствования сводит к следующим:

1) экономический рост. Эта цель предполагает увеличение объемов производства материальных благ, улучшение их качества, обеспечение более высокого уровня жизни;

2) экономическая эффективность. Эта цель требует получения наибольших (наилучших) результатов при минимальных затратах, ограниченных производственных ресурсах. Парето-эффективность — состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетво-

рения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положения другого члена общества;

3) **полная занятость трудоспособного населения.** Реализация этой цели позволит обеспечить всех, кто может и желает работать, занятием (рабочим местом) в соответствии с их потребностями и квалификацией;

4) **стабильный уровень цен** Серьезное повышение или снижение общего уровня цен дестабилизирует экономику в целом, возникает напряжение, различного рода сложности в экономической деятельности, инфляция и дефляция, которых крайне важно избегать;

5) **экономическая свобода.** Предприниматели, хозяйствующие субъекты рыночной экономики должны обладать в своей экономической деятельности высокой степенью свободы;

6) **справедливое распределение доходов.** С позиции рыночной экономики доходы, полученные в результате конкурентной борьбы, справедливы. Принцип "На равный капитал — равная прибыль" действует как тенденция. Уравнительное распределение недопустимо. В то же время ни одна группа граждан в цивилизованном обществе не должна пребывать в нищете, когда другие купаются в роскоши;

7) **экономическая обеспеченность.** В обществе, к сожалению, существуют хронически больные, нетрудоспособные, недееспособные, престарелые и другие иждивенцы. Им необходимо обеспечить нормальное существование за счет средств государственного бюджета и различных социальных и благотворительных фондов;

8) **торговый баланс.** Предполагает поддержание разумного соотношения экспорта и импорта внешней торговли национальной экономики, а также баланс международных финансовых сделок (табл. 6.1).

Т а б л и ц а 6.1

Экономические цели рыночной экономики

Экономические цели	Экономические системы реализуют жизненно важные экономические цели
1. Экономический рост	Обеспечение более высокого уровня жизни Работа для трудоспособных и желающих трудиться Максимальная отдача при минимуме издержек в условиях ограниченных ресурсов Эффективный контроль над темпами инфляции и дефляции Недопущение резкого расслоения общества по уровню доходов Применение социальных гарантий для нетрудоспособного населения Суверенность экономических субъектов Стабильность внешних торговых-финансовых отношений, превышение экспорта над импортом
2. Полная занятость	
3. Экономическая эффективность	
4. Стабильный уровень цен	
5. Справедливое распределение доходов	
6. Экономическая обеспеченность	
7. Экономическая свобода	
8. Торговый баланс	

Этот перечень можно дополнить и другими целями, например, **улучшение охраны окружающей природной среды** и т.д.

Анализ перечисленных целей позволяет отметить, что некоторые цели могут противоречить друг другу или исключать друг друга. Например, экономический рост и полная занятость могут вызвать рост цен и породить инфляцию. Стремление обеспечить равенство в распределении может снизить мотивации к творческому, рискованному труду и тем самым ослабить экономический рост. Следовательно, общество вынуждено разработать систему приоритетов в осуществлении задач, которые будут различны для разных периодов времени, для отдельных стран и регионов. Выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей общества лежит в основе экономической политики того или иного государства.

Перечисленные цели признаются широкой общественностью, но далеко не всеми экономистами. Так, по Дж.Гэлбрейту, целью планирующей системы общества, в которой доминируют крупные фирмы, является **рост фирмы**, ибо только при этом условии могут быть достигнуты **отдельные частные цели** различных фирм, среди которых выделяют:

- защитные цели, включающие защиту интересов фирмы от конкуренции, достижения наибольших доходов, прибыли, заработной платы;

- положительные цели, предполагающие достижение определенных финансовых успехов, повышение по службе, улучшение условий труда и т.д.;

- сочетание конечных результатов с действиями, которые обеспечили бы этот рост;

- демонстрация из года в год стабильности или еще лучше роста доходов, свидетельствующая об устойчивом положении фирмы в условиях конкуренции, чтобы вызвать к ней доверие;

- технический прогресс для отдельных фирм, имеющих достаточное количество квалифицированной рабочей силы.

Таким образом, Дж.Гэлбрейт в отличие от неоклассической теории, где единственной целью производства для всех провозглашается максимизация прибыли, считает допустимым существование различных целей фирм в зависимости от ее размеров, власти, структуры и квалификации работников. В то же время главной целью цивилизованного общества он признает **экономический рост**.

Глава 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТОВАРА И ДЕНЕГ

1. Понятия "благо", "товар" и "услуги".
2. Альтернативные теории стоимости товара и услуг.
3. Деньги как развитая форма товарных отношений.
4. Эволюция денег в денежной системе индустриального хозяйства.

Данная глава посвящена исследованию основных объектов современного рыночного хозяйства, а именно товара и денег. Отдельные экономические школы уделяли большое внимание этим категориям рыночной экономики, рассматривая их с разных сторон и по-разному трактуя их сущность.

1. Понятия "благо", "товар" и "услуги"

Ни одно общество, ни один человек не может существовать без удовлетворения потребностей. Средства, вещи, пригодные для удовлетворения потребностей, называются благами.

Благо — это все то, что включает в себе определенный положительный смысл, а именно предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей.

Такое понимание блага характеризует расширительную его трактовку как воплощенную полезность, которой могут быть не только продукты труда, но и данные природой не только предмет, но и явления, не только что-то материальное, но и духовное и т.д.

В экономической литературе встречается и более узкое понимание блага как всех желаемых нами вещей или вещей, удовлетворяющих человеческие потребности (А.Маршалл). Здесь понимание блага ограничивается вещами, предметами.

Для понимания блага большое значение имеет ***их классификация***. Существует множество критериев, на основе которых выделяют различные группы (виды) благ (рис. 7.1).

Так, наиболее распространенным является подразделение благ на материальные и нематериальные.

1. ***Материальные блага*** включают: естественные дары природы (земля, воздух, климат); продукты производства (продукты, здания, сооружения, машины, инструменты и т.д.). Иногда к материальным благам относят (например, А.Маршалл) и отношения по присвоению материальных благ (патенты, авторские права, земельные). Тем самым в одну группу объединяют различные по свое-

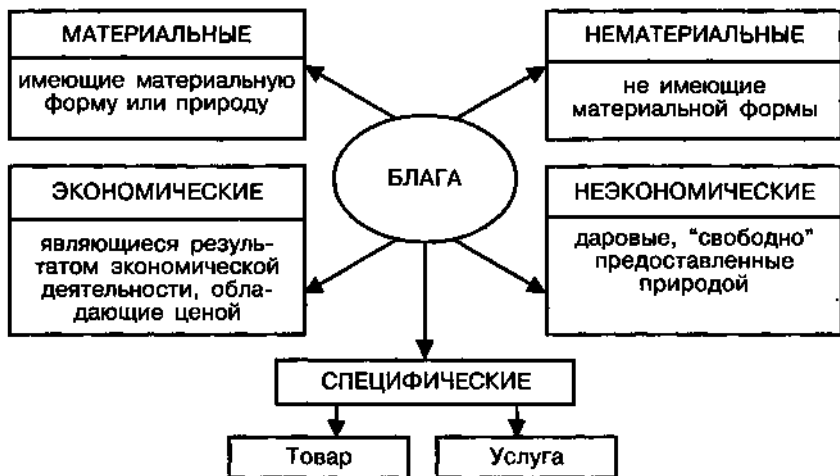


Рис. 7.1. Классификация благ

му характеру блага, одни из которых — суть полезности, другие — форма присвоения полезности.

2. **Нематериальные блага** — это блага, воздействующие на развитие способностей человека, создаются в непроеизводственной сфере: здравоохранение, образование, искусство, кино, театр, музей и т.д. Различают две группы нематериальных благ:

внутренние — блага, данные человеку природой, которые он развивает в себе по собственной воле (голос, пение, декламация; музыкальный слух — занятия музыкой; способности к науке и т.д.);

внешние — это то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (репутация, деловые связи, протекция и т.д.).

Кроме отмеченных групп благ рассматриваются также: **настоящие и будущие; прямые и косвенные; долговременные и краткосрочные** и т.д.

Особое значение имеет подразделение благ на экономические и неэкономические:

экономические блага (этот термин принадлежит субъективистской школе экономической науки, к которой относится, например, известный итальянский экономист А.Пезенти). К экономическим относятся те блага, которые являются объектом или результатом экономической деятельности, т.е. которые можно получить в ограниченном количестве по сравнению с потребностями, которые они могут удовлетворить. Возьмем себе на заметку, что в связи с экономическим благом возникает проблема редкости благ, что обуславливает соответствующее поведение человека (хозяйственная, производственная деятельность) в условиях ограниченности (редкости) ресурсов, благ;

неэкономические блага (даровые блага) предоставляются природой без приложения усилий человека. Эти блага существуют в природе "свободно", в достаточном количестве для полного и постоянного удовлетворения определенных потребностей человека (воздух, вода, свет и т.д.).

Таким образом, именно соотношение между потребностью (или, по терминологии видного представителя австрийской школы К. Менгера, надобностью) и доступным для распространения количеством благ делает их экономическими или неэкономическими.

Специфической формой экономического блага является **товар**. Что же такое товар? **Товар — это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена.**

К. Менгер утверждал, что экономическое благо становится товаром независимо от его способности к передвижению, независимо от лиц, предлагающих его для продажи, от его материальности, от характера его как продукта труда, но обязательно предназначенно для обмена.

Товар как таковой обладает **двумя свойствами**:

а) способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность;

б) способностью к обмену.

Способность товара удовлетворять ту или иную потребность человека составляет его потребительную стоимость. Ею обладает любой товар. Характер потребностей может быть при этом самый различный (физические, духовные). Разным может быть и способ их удовлетворения. Одни вещи могут удовлетворять потребность непосредственно как предметы потребления (хлеб, одежда и т.п.), другие — косвенно, опосредованно как средство производства (станок, сырье). Многие потребительные стоимости могут удовлетворять не одну, а ряд общественных потребностей (древесина, например, используется как химическое сырье, как топливо, для производства мебели).

Потребительные стоимости составляют вещественное содержание богатства всякого общества. Потребительная стоимость имеет три формы проявления:

а) количество;

б) натуральная форма;

в) качество.

Последнее — это степень полезности данной потребительной стоимости, ее соответствия, ее пригодности удовлетворять потребности в конкретных условиях потребления.

Следует отличать потребительную стоимость товара от потребительной стоимости продукта в натуральном хозяйстве.

1. Продукты труда в натуральном хозяйстве являются потребительной стоимостью для самих производителей. А товары обладают потребительной стоимостью для других, т.е. общественной потребительной стоимостью.

2. Потребительная стоимость товара к непосредственному производителю переходит только посредством обмена.

Товар обладает не только свойством удовлетворять человеческие потребности, но и свойством вступать в отношения с другими товарами, обмениваться на другие товары. ***Способность товара к обмену в определенных количественных пропорциях есть меновая стоимость.***

Категории "потребительная стоимость" и "меновая стоимость" введены в научный оборот много столетий назад. Аристотель, А.Смит, Д.Рикардо, Т.Мальтус, К.Маркс, Дж.С.Милль и многие другие ученые-экономисты отмечали различие между этими категориями. Сторонники трудовой теории стоимости считали необходимым условием обмена различие потребительных стоимостей обмениваемых товаров, которые качественно разнородны и поэтому количественно несоизмеримы. По их мнению, обмениваемые товары имеют общую стоимость.

В современной западной экономической теории принят иной подход, берущий начало с работ представителей теории предельной полезности: К.Менгера, Е.Бём-Баверка, Ф.Визера. Согласно этому подходу, в основе обмена лежит не стоимость, а полезность.

Прежде чем раскрыть, что такое стоимость, отметим, что особое место среди благ, которые необходимы человеку и роль которых возрастает с развитием производства, занимают услуги. В рыночной экономике они могут являться предметом купли-продажи, т.е. товарами.

Услуги — это целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека.

Специфика услуг как товара выражается в следующем.

1. Потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы.

2. Потребительная стоимость услуги — это полезный эффект деятельности, живого труда.

3. Услугу нельзя накопить, она может быть потреблена в момент производства.

2. Альтернативные теории формирования стоимости товара и услуг

Д.Рикардо отмечал, что в экономической теории ничто не порождало так много ошибок и разногласий, как именно неточность и неопределенность смысла, который вкладывался в слово "стоимость". При исследовании стоимости в экономической теории используются два методологических подхода: функциональный и казуальный (т.е. причинно-следственный). Эти два подхода характеризуют современный маржиналистский и марксистский методы исследования категорий стоимости.

До недавнего времени в нашей экономической литературе догматического направления маржиналистский анализ объявлялся ненаучным, имеющим дело лишь с внешней видимостью. Единственно правильным считался только марксистский метод.

Жизнь показала, что экономика — настолько сложный организм, что описать ее полностью в одной экономической концепции, положив в основу один "кирпичик" — будь то "товар" (марксизм) или "полезность" (маржинализм) — невозможно. Если сторонники маржинализма сосредоточили свое внимание на анализе наиболее рациональных методов хозяйствования, поиске эффективных методов роста благосостояния и для этого им потребовалось исследовать функциональную зависимость категорий, то марксисты сосредоточили свое внимание на сущности явлений, использовали при этом причинно-следственную зависимость экономических процессов. Учитывая вышесказанное, при изложении категории стоимость необходимо использовать как марксистскую, так и маржиналистскую трактовки стоимости. Важно также отметить, что основные концепции стоимости товара сложились в течение XVIII и XIX вв.

А. Смит сводил стоимость к труду, затраченному на производство товара, к покупаемому труду (заработной плате), сумме заработной платы, прибыли и земельной ренты. Д.Рикардо и Д.Р.МакКуллох определяли ее издержками производства, Ж.Б.Сэй — полезностью вещи, Д. Лодердель — предложением и спросом. К.Маркс и Ф.Энгельс, рассматривая их полемику, сделали вывод, что стоимость есть вещественная форма затрат общественного абстрактного труда и выражает отношение издержек производства к полезности. Длительный спор в экономической науке ведется и по величине стоимости товара, и, соответственно, его цене. А.Смит принимал за меру стоимости иногда рабочее время, необходимое для производства товара, а иногда стоимость труда; Д.Рикардо — рабочее время на производство товара в относительно худших условиях производства. С.Сисмонди величину стоимости сводил к отношению между потребностью всего общества и количеством труда, которого достаточно, чтобы удовлетворить эту потребность. В работах П.Самуэльсона, Дж. Кларка и других рассматривается формирование цены с учетом влияния предельных издержек, как дополнительных издержек, связанных с производством дополнительной единицы товара (или дополнительного количества товара), т.е. изменение цены в условиях воспроизводства.

Согласно маржинальному направлению в экономической теории, полезность блага — главная категория и следует различать **общую и предельную полезность блага**.

Общая полезность — это сумма полезности отдельных частей блага. С ростом количества блага, которым располагает потребитель, растет общая полезность, но при этом темп увеличения общей полезности замедляется. Схематично это можно представить следующим образом (рис. 7.2).

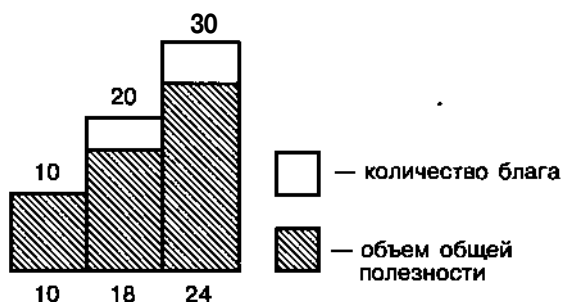


Рис. 7.2

Если благо, удовлетворяющее потребность в еде (т.е. пищу), разделить на три части, первую часть условно обозначить 10 единиц, то при добавлении второй части полезность ее увеличится до 18, а не 20 единиц, так как интенсивность удовлетворения потребности уменьшится (ведь 10 единиц уже потреблены и чувство голода не такое острое). После третьей части полезность увеличится уже до 24 единиц и т.д. Добавление последующих частей в конечном итоге приведет к достижению определенного пика (N), после которого общая полезность начнет убывать. Графически это можно представить в виде кривой:

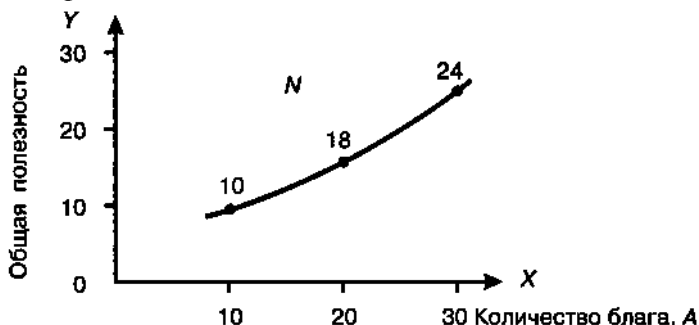


Рис. 7.3. График общей полезности

По горизонтали (оси x) откладываем количество блага, по вертикали (оси y) — общую полезность блага. Точка N показывает пик насыщения потребности. **График общей полезности** показывает, что если сначала общая полезность блага растет, то после точки N она убывает. Если от точки N провести прямую на ось x , то получим точку A , которая показывает количество блага, необходимое для нормального насыщения потребности.

Предельная полезность — это полезность последней части блага, имеющейся в распоряжении потребителя. В нашем примере у потребителя имелись три части блага (рис. 7.4).

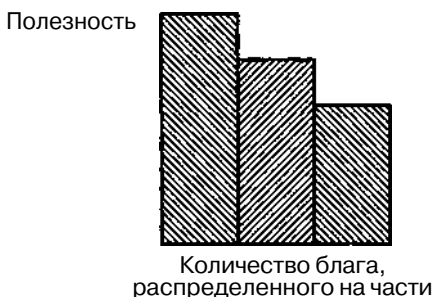


Рис. 7.4

От потребления первой части человек получит 10 единиц полезности, от потребления второй — 8 единиц, третьей — 6 единиц. Предельная полезность будет равна 6 единицам. Разумеется, полезность последней части не является независимой от полезности предыдущих частей. Если предположим, что деление блага произведено на бесконечно малые величины, сможем охарактеризовать это явление с помощью множества точек, которые образуют непрерывную линию.

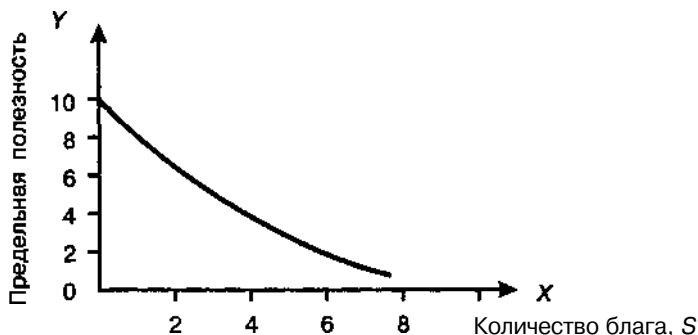


Рис. 7.5. Кривая предельной полезности

Кривая предельной полезности показывает, что полезность потребляемых одна за другой частей блага постепенно убывает, поскольку растет степень удовлетворения потребности. За пределами оси абсцисс полезность становится отрицательной. И действительно, известно, что переизбыток вредно для человека. Предельная полезность тем выше, чем меньше имеющееся количество блага по

сравнению с потребностью. Если предельная полезность равна нулю, следовательно, данное благо существует в количестве, которое может полностью решить данную потребность.

Согласно учению субъективистской школы, оценку полезности производит объект, конечная или предельная степень полезности выражается полезностью предельной части, деленной на величину этой части. Это отношение показывает степень убывания полезности в данной точке. С помощью этого показателя блага могут сравниваться между собой, измеряться, обмениваться. На основе этих теоретических положений разработана простейшая теорема, которая утверждает, что отношение эквивалентности двух благ равно отношению двух предельных полезностей. Если мы разделим полезность блага на его цену (величину, объективно данную рынком), то получим понятие взвешенной предельной полезности. Эти положения получили дальнейшее развитие в знаменитых таблицах Менгера, исправленных Парето, известной теории равновесия на рынке для потребителя. Полезность вещи, согласно этому учению, определяет **стоимость**.

Согласно трудовой теории стоимости (основоположниками которой являются У.Петти, А.Смит, Д.Рикардо и К.Маркс), обмен товаров происходит как обмен одинакового количества труда, затраченного на их производство. Д. Рикардо писал, что "меновая стоимость товара определяется количеством труда, воплощенного в них"*. Таким образом, основой стоимости является общественный труд, который и составляет субстанцию или внутреннее содержание стоимости. **Стоимость и меновая стоимость тесно связаны между собой, но не тождественны.** Их разница в том, что стоимость есть внутреннее присущее свойство товара, его сущность, а меновая стоимость — это внешнее проявление сущности в процессе обмена.

Следует различать **индивидуальную стоимость** — стоимость отдельного товара, величина которой определяется затратами отдельного товаропроизводителя (предприятия), и **общественную стоимость**, величина которой определяется общественно необходимыми затратами труда, т.е. затратами на единицу потребительной стоимости при общественно нормальных условиях производства, среднем уровне умелости и интенсивности труда.

Величина стоимости, по А.Смиту, определяется то трудом, затраченным на его производство, то стоимостью труда, покупаемого за данный товар, а то суммой доходов рабочего и капиталиста. **Теория "трех факторов производства" Ж.Б. Сэя** исходит из того, что в создании стоимости участвуют три фактора: труд, капитал и земля. По Марксу, средства производства (капитал и земля) не могут быть источником стоимости, так как в них заключена определенная стоимость (прошлый овеществленный продукт), и лишь живым тру-

* Рикардо Д. Соч. Т. 1. М., 1955. С. 35.

дом наемного рабочего стоимость средств производства переносится на готовый продукт.

Стоимость — это категория исключительно товарного (рыночного) хозяйства и представляет собой общественное отношение товаропроизводителей, которое возникает при обмене товаров, так как товаропроизводители вступают на рынке в экономические отношения друг с другом. Таким образом, за обменом товаров (вещами, благами) скрываются отношения между людьми.

Чтобы благо стало товаром, оно должно обладать и потребительной стоимостью и стоимостью. Два свойства товара образуют единство. Как потребительные стоимости товары разнородны и несопоставимы, как стоимости — однородны и качественно соизмеримы. Один и тот же товар на рынке для продавца имеет значение как стоимость, а для покупателя — как потребительная стоимость. Прежде чем реализовать потребительную стоимость товара (т.е. потребить его), товар должен быть реализован как стоимость. В этом единство и противоречие товара.

Двуединая сущность товара как стоимости и потребительной стоимости является **результатом двойственного характера труда**, создающего товар, открытого К.Марксом. На основе этого открытия К.Маркс показал источник эксплуатации. Сущность двойственного характера труда, создающего товар, заключается в следующем:

с одной стороны, это **конкретный труд**, создающий потребительную стоимость и определяемый конкретной целью, специфическим характером операций, предметами, орудиями и результатами труда;

с другой — это **абстрактный труд**, создающий стоимость и представляющий собой затраты человеческой энергии вообще, расходование энергии, мускулов, нервов. Это материальное явление, т.е. реальная затрата реальной рабочей силы в физиологическом смысле.

В современной российской экономической литературе высказана мысль о том, что множество недоразумений по части понимания стоимости у нас вызвано неточностью перевода на русский язык слова "wert", которое в немецком языке используется не в смысле "стоимость", а в значении "ценность". На первый взгляд кажется, что это чисто лингвистическая ошибка, но в действительности эта "ошибка" меняет смысл данной категории. У русских экономистов конца прошлого начала настоящего столетия (Н.Бухарин, М.Туган-Барановский, А.Мануйлов, В.Железнов и др.) исследуется теория ценности, в которой зачастую осуществлялась попытка совместить маржиналистский и марксистский подходы к анализу стоимости.

В распространенном изложении трудовой теории стоимости анализ стоимости осуществлялся вне связи с полезностью. В результате экономисты XX в. размежевались на два лагеря:

одни считают, что **источник стоимости блага есть только труд** (английские экономисты П.Сраффа, Дж.Робинсон, японский экономист М.Моришима и др.);

другие экономисты полагают, что *источником стоимости* (под которой они понимают ценность) *может быть только полезность* (Г.Госсен, Е.Бём-Баверк, Л.Вальрас и др.). Выведенный Госсеном закон гласит: "Чем меньше товара, тем больше его полезность и ценность".

Таким образом, классикам политической экономии приписывалось отрицание связи между стоимостью и полезностью. В действительности это не совсем так. *А.Смит* писал, что "слово "стоимость" (value) имеет два разных значения, иногда оно отражает полезность какого-либо определенного предмета, а иногда способность покупать другие блага, создаваемую обладанием указанным предметом". Абсолютизируя понимание стоимости во втором значении, большинство современных экономистов приписали марксистской трудовой теории стоимости исключение категории "полезность". А ведь *Ф.Энгельс* в очерках "Наброски к критике политической экономии" определял стоимость как отношение издержек производства к полезности. Может быть, это случайно? При более внимательном изучении "Капитала" оказывается, что для характеристики одного и того же свойства товара *К.Маркс* использовал два термина: wert — ценность и kosten — издержки (затраты). Ясно одно, что в первом томе "Капитала" автор при рассмотрении затрат на производство товара исходит из положения, что труд — единственная основа ценности. В третьем же томе "Капитала" при характеристике содержания ценности — затрат на производство товара учитывается участие в производстве и других факторов.

Стоимость и ценность взаимосвязаны. Если стоимость — это затраты труда, то ценность отражает синтез затрат и результатов этих затрат, т.е. полезности. Ценность дает ответ на два вопроса: 1) сколько затрачено труда на изготовление блага? 2) с какой пользой?

Следовательно, понятие "wert" является функцией не только затрат труда, но и общественных потребностей, общественной полезности. Полезность выступает связующим звеном между затратами труда {kosten}, ценностью {wert} и потребительной стоимостью. Это как бы соединительная ткань, без которой товар рассыпается. Экономическое благо, представленное в виде товара, есть не только экономическая полезность, но и затраты труда, которые стоят за этой полезностью и гарантируют ее.

Сущность ценности, ее субстанция — это определенная экономическая деятельность, которая включает цель (результат) и средство (затраты). Экономическая ценность есть, в свою очередь, единство результата (полезности) и затрат.

Итак, *экономическая ценность — это единство экономической полезности блага и экономических затрат на его производство*. Ценностью обладают лишь ограниченные блага. Поэтому редкость (ограниченность) блага является элементом ценности.

То, что стоимость можно понять с учетом анализа теории полезности, подтверждается и практикой функционирования рыноч-

ной экономики. В условиях рынка происходит сопоставление общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ) и результатов общественной полезности — соответствие объема и структуры общественного производства общественным потребностям. Общественно необходимыми признаются затраты лишь в рамках общественной потребности, общественной полезности, функцией общественной полезности в этом случае становится формирование экономических границ образования стоимости.

Величина ценности материального блага, согласно неоклассическому направлению современной западной экономической мысли, основанной на теории предельной полезности, определяет важность той конкретной потребности (или частичной потребности), которая занимает последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом материальных благ данного рода. Н.Бухарин писал, что ценность вещи измеряется величиной предельной полезности этой вещи*.

Из того, что *экономическая полезность благ* зависит от степени ограниченности этих благ, насыщения потребностей, следует, что рост производства благ не прямо пропорционален росту экономической полезности этих благ, так как эти блага по мере увеличения их наличного количества обесцениваются, становятся менее ограниченными, менее полезными.

Механизм взаимоограничения названных двух процессов основан на существующей функциональной связи между полезностью и затратами: одно и то же возрастание производства благ (и затрат ресурсов вместе с ним) одновременно вызывает и замедление роста экономической полезности благ, и ускорение роста экономических затрат.

Экономические затраты и экономическая полезность в единстве, образуя ценность, осуществляют принцип саморегулирования, присущий целесообразной деятельности вообще, экономической — в частности.

Экономический субъект (отдельный производитель) не будет осуществлять затраты, если они не оправданы результатами, т.е. полезностью создаваемых благ. Отсюда следует, что предельные затраты, или затраты на последнее производимое благо, не должны превышать *предельную полезность*, или полезность этого последнего производимого блага.

Двуединный характер экономической ценности и стоимости нашел свое теоретическое воплощение в противоборстве трудовой теории стоимости и теории предельной полезности.

Теория предельной полезности является кульминацией развития субъективистских теорий полезности, которые имеют давнюю историю и своими корнями восходят еще к Аристотелю. В более поздний период (после К.Маркса) были попытки объединить теорию

* Бухарин ИМ. Политическая экономия рантье. М.: Орбита, 1988. С. 75.

трудовой стоимости (понятую как издержки) с теорией предельной полезности (Э.Бернштейн, П.Струве, М.Туган-Барановский, А.Маршалл, Дж.Кларк, П.Самуэльсон, О.Шик). Все эти теории объединяет их направленность против К. Маркса и в большинстве случаев — неверная трактовка Марксовой теории трудовой стоимости.

Однако и сам К.Маркс допустил возможность затратной интерпретации его теории стоимости. Так, в первом томе "Капитала" К. Маркс абстрагируется от величины полезности и исключительно сосредотачивается на исследовании затрат труда. Стоимость, рассматриваемая К.Марксом в качестве затрат абстрактного труда, остается вне полезности этих затрат.

Кроме того, у К.Маркса нет детально разработанной концепции конкуренции, спроса, предложения, рыночных цен, в которых полезность как фактор стоимости приобрела существенное значение. Наконец, он, по существу, отождествляет потребительную стоимость и полезность, что в значительной степени затрудняло анализ роли полезности в теории его стоимости.

Основоположником современного направления в теории ценности и цен является известный английский экономист А.Маршалл, который сделал попытку отойти от поисков единственного источника стоимости и соединил теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и с теорией издержек производства (затрат). Тем самым был осуществлен поворот в экономической теории стоимости от субстанционного анализа к функциональному, т.е. единовременному определению взаимовлияния полезности, спроса—предложения, издержек и цен.

Двойственная природа стоимости (ценности) находит свое проявление в категориях "общественная стоимость (ценность)" и "рыночная стоимость (ценность)". Общественная стоимость — это особая качественная форма выражения стоимости как функции затрат общественно необходимого труда, ибо представляет собой характеристику условий производства товара и является категорией производства.

Общественная стоимость формируется и регулируется индивидуальными затратами, которые в ходе внутриотраслевой конкуренции выравниваются в общественную стоимость. При формировании общественной стоимости значение имеет не только уровень индивидуальных затрат, но и объем производства товаров при тех или иных условиях. Чем больший объем товаров создан при данных условиях, тем большую роль данные условия играют в определении общественной стоимости. Каковы функции общественной стоимости? Во-первых, она является принудительным фактором (стимулом) повышения производительности живого труда. Во-вторых, общественная стоимость является фактором эффективного использования материальных ресурсов производства. Наряду с категорией общественной стоимости следует отличать рыночную стоимость,

которая определяется не только условиями производства, но и условиями реализации на данном рынке, что связано с субъективной оценкой полезности.

Каковы функции общественной стоимости?

Во-первых, она является принудительным фактором (стимулом) повышения производительности живого труда. **Во-вторых**, общественная стоимость является фактором эффективного использования материальных ресурсов производства.

Наряду с категорией общественной стоимости следует отличать рыночную стоимость, которая определяется не только условиями производства, но и условиями реализации на данном рынке, что связано с субъективной оценкой полезности.

В рыночной стоимости общественные затраты дополняются новой характеристикой — общественно необходимой полезностью этих затрат. Если затраты труда соответствуют общественным потребностям, то производственные продукты обладают общественно необходимой полезностью.

Рыночная стоимость выполняет двойственную функцию: во-первых, отражает общественно необходимые затраты труда (общественную стоимость, с акцентом на затраты), массы производственных товаров, что проявляется на рынке в качестве товарного предложения; во-вторых, выявляет соответствие затрат труда общественным потребностям, которые на рынке выступают в качестве спроса.

Таким образом, рыночная стоимость функционально раздваивается (рис. 7.6).

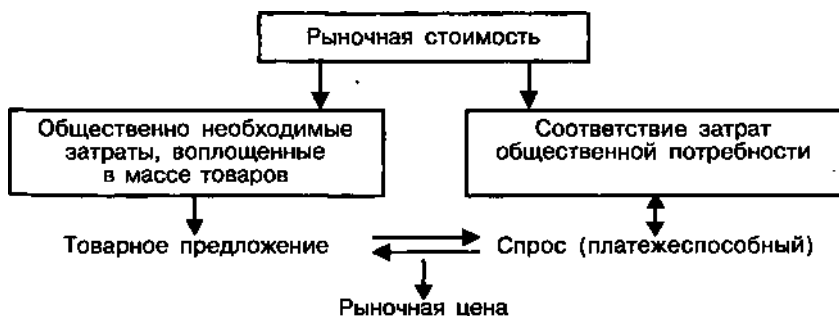


Рис. 7.6

Процесс образования рыночной стоимости осуществляется по законам рынка.

Из изложенного выше можно сделать вывод, что *экономический товар включает одновременно и благо (поскольку он нужен потребителю), и затраты (поскольку для его производства необходимы*

ресурсы). Эти качества товаров проявляются как их полезность (поскольку они удовлетворяют наши потребности), редкость (поскольку для их производства нужны ограниченные ресурсы) и ресурсоемкость. При приобретении экономического товара люди платят за него определенную сумму денег, которая называется ценой товара.

Согласно трудовой теории стоимости, цена есть денежное выражение стоимости. Что же такое деньги?

3. Деньги как развитая форма товарных отношений

Самый простой ответ на вопрос, что такое деньги, будет таким: *деньги — это все то, что обычно принимается в обмен на товары и услуги.*

Действительно, в прошлом многие вещи использовались как деньги — ракушки, слоновая кость, соль и др. Но такой ответ — не научный.

Существуют различные научные концепции возникновения и сущности денег, в том числе рационалистическая и эволюционная.

Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми, убедившимися в том, что для передвижения стоимостей в обмене товаров необходимы специальные инструменты. Эта идея о деньгах как договоре безраздельно господствовала вплоть до конца XVIII в. Субъективный психологический подход к происхождению денег присутствует во взглядах и многих современных буржуазных экономистов.

Так, П.Самуэльсон определяет деньги как искусственную социальную условность. Американский экономист Дж.К.Гэлбрейт считает, что закрепление денежных функций за благородными металлами и другими предметами — *продукт соглашения между людьми*. Таким образом, *деньги — это продукт соглашения между людьми*.

Согласно **эволюционной концепции** происхождения денег, они возникли как результат развития общественного разделения труда, обмена, товарного производства. Исследовав исторический процесс развития обмена и форм стоимости, можно понять, как из общей массы товаров выделился один товар, который выполняет роль денег и специальной функцией которого является выполнение роли всеобщего эквивалента. Такую концепцию разделяют и неоклассическая, и марксистская школы.

Согласно марксизму, чтобы понять сущность денег, необходимо проследить историческое развитие форм стоимости. Известны четыре формы: простая, или случайная; полная или развернутая, всеобщая и денежная.

На ранней стадии развития человеческого общества товарный обмен носил *случайный*, эпизодический характер. Ему соответствовала простая или *случайная форма стоимости*: товар *А* равен товару *Б*. В этом примере товар *А* выражает свою стоимость в другом

товаре, следовательно находится в относительной форме стоимости. Товар *Б* служит эквивалентом (равноценностью) стоимости товара *А*, следовательно, он находится в эквивалентной форме стоимости.

Полная, или развернутая, форма стоимости отражает более высокую ступень развития обмена, когда к одному какому-либо товару приравниваются другие товары.

$$\begin{array}{l} \text{товару } B \\ \text{Товар } A = \text{товару } B \\ \text{товару } Г \text{ и т.д.} \end{array}$$

Здесь присутствует множество эквивалентов. Эта форма стоимости показывает, что все товары соизмеримы между собой.

Дальнейшее развитие товарного производства и обмена приводит к постепенному исчезновению непосредственного обмена одного товара на другой и появлению всеобщей формы стоимости, при которой

$$\begin{array}{l} \text{товар } A \\ \text{товар } B = \text{товару } Г \\ \text{товар } B \end{array}$$

Всеобщая форма стоимости характеризуется тем, что все товары начинают обмениваться на один товар, который играет роль всеобщего эквивалента — средства выражения стоимости всего товарного мира. В разных местах роль всеобщего эквивалента выполняли разные товары: и скот, и меха (в России — куны), и соль, и янтарь, и ракушки и т.п.

С развитием товарного производства обилие различных товаров, играющих роль всеобщего эквивалента, вступило в противоречие с потребителями растущего рынка. Последний требовал перехода к одному эквиваленту. Роль всеобщего эквивалента закрепляется за одним товаром, возникает **денежная форма стоимости**, которая закрепляется за драгоценными металлами (золотом и серебром) и может быть представлена формулой:

$$\begin{array}{l} \text{товар } A \\ \text{товар } B = 3 \text{ г золота} \\ \text{товар } B \end{array}$$

Золото стало деньгами в процессе исторического развития форм стоимости потому, что обладало совокупностью качеств, позволяющих ему лучше, чем другие товары выполнять функцию всеобщего эквивалента. К ним относятся:

- 1) длительная сохраняемость;
- 2) легкая делимость и соединимость без потери стоимости;
- 3) высокая стоимость в небольшом количестве;

- 4) относительная редкость золота в природе;
- 5) качественная однородность всех частей при делении.

Анализ этих форм позволяет нам понять главное в сущности денег — именно то, что *деньги — это товар, но товар особого рода, ибо обладает особой потребительной стоимостью — способностью обмениваться на любой товар или являться всеобщим эквивалентом, это форма стоимости всех товаров и услуг.*

Всеобщий эквивалент означает способность товара обмениваться на любой другой товар. Это перекликается с современным пониманием денег как ликвидного (быстрореализуемого) средства.

Для современной экономической науки характерен подход, согласно которому сущность денег выводится из их функций. Этот тезис сформулирован английским экономистом Дж.Хиксом следующим образом: *деньги — это то, что используется как деньги.*

Сущность денег раскрывается в их функциях (рис. 7.7).

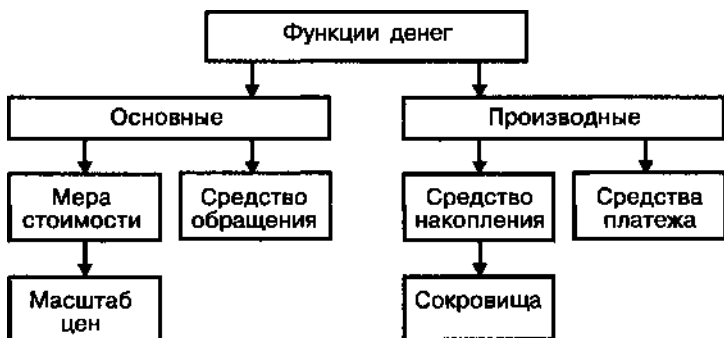


РИС. 7.7. Функции денег

Теоретическое положение о том, что сущность денег скрывается в функциях как мера стоимости (масштаба цен), средств обращения (обмен) и платежа, а также средств накопления (хранения), признается всеми западными экономистами. К.Маркс же выделял пять функций: мера стоимости, средство обращения, средство накопления, средство платежа и мировые деньги.

Особую роль среди этих функций выполняют две основные, фундаментальные функции:

- а) *мера стоимости,*
- б) *средство обращения.*

Теоретически для становления и бытия деньгами необходимо и достаточно этих двух функций, ибо они характеризуют деньги как выражение (соизмерение) стоимости и как средство реализации, сбыта товаров. Остальные функции денег — *средства накопления и средства платежа* являются производными от основных и появились лишь как результат исторического развития товарного обра-

щения вообще и денег в частности. Согласно учению К.Маркса, деньги выполняют также и пятую функцию — *мировые деньги*.

Функция денег как меры стоимости — это выражение способности денег соизмерять стоимость всех товаров. Изначально для выполнения этой функции деньги, как особый товар, должны были обладать собственной стоимостью.

Стоимость денег в марксистской теории определяется затратами труда на добычу золота в рамках общественной потребности. **Ценность денег** определяется издержками производства и полезностью, исторически функцию денег как меры стоимости стало выполнять золото. Для выполнения этой функции нужны *полноценные деньги*. Деньги, будучи продуктом общественного труда, обладают стоимостью, но *цены не имеют*, ибо в противном случае они должны быть отнесены сами к себе.

Поскольку цена — это форма выражения стоимости, постоянно в цене заложена возможность отклонения от стоимости. **Для выражения стоимости товаров нет необходимости иметь наличные деньги**

Выражение стоимости в деньгах носит идеальный характер, т.е. функцию меры стоимости могут выполнять мысленно представляемые *идеальные деньги*.

Выражение стоимости товаров деньгами предполагает не только качественную, но и количественную определенность, а именно: данное количество товара равно определенному количеству золота. С необходимостью количественного соизмерения стоимости товаров золота связана техническая функция денег — масштаб цен.

Масштаб цен — • *это фиксированное законом весовое количество золота, принятое в качестве денежной единицы*.

Нельзя смешивать функцию денег меры стоимости с их технической функцией — масштабом цен. Деньги являются мерой стоимости как выполненного общественного труда. Масштаб цен — фиксированный вес металла. Деньги в качестве меры стоимости выполняют общественную функцию — выражают стоимость товара; масштаб цен — функция техническая, служащая для измерения различных количеств золота.

Как мера стоимости деньги функционируют *стихийно*, масштаб цен устанавливается государством. В связи с отрывом фиксированной государством цены золота от его стоимости официальный масштаб цен утратил экономический смысл. Официальная цена золота и золотые паритеты с 1976 г. были отменены.

Деньги как средство обращения функционируют в процессе товарного обращения, который и порождает потребность в выполнении деньгами этой функции. **Функция денег как средства обращения состоит в том, что они выступают в качестве посредника в процессе обращения товаров**. Первоначально при обмене товаров использовались деньги в виде слитков золота и серебра. Это затрудняло товарное обращение тем, что необходимо было взвешивать денежный металл, дробить его на мелкие части, устанавливать пробы

и т.д. Постепенно слитки золота (серебра) стали заменяться монетами. **Монета** — это слиток металла определенной формы, веса, пробы и достоинства, которые удостоверены государством.

По мере развития товарного хозяйства золотые монеты постепенно вытесняются **бумажными деньгами**. Это обусловлено природой денег как средства обращения. Деньги выполняют функцию средства обращения мимолетно, находясь в непрерывном движении. Металлические деньги стираются, теряют в весе. Реальное содержание монеты отличается от номинального. Деньги становятся **неполноценными**.

Первые попытки выпуска бумажных денег были предприняты в Китае и относятся к XII в., в Америке бумажные деньги были выпущены в 1690 г., во Франции — в 1571 г. В России бумажные деньги появились в XVIII в. при Екатерине II.

Бумажные деньги — это выпущенные государством, обязательные к приему денежные знаки, заменяющие золото в его функции средства обращения. Государство придает бумажным деньгам принудительный курс, который имеет силу только в пределах данного государства. Реальная стоимость, которую представляют бумажные деньги, не зависит от государственной власти, определяется объективным законом денежного обращения. В соответствии с этим законом выпуск бумажных денег должен быть ограничен тем их количеством, в котором действительно обращалось бы символически представленное ими золото.

С проблемой количества денег, необходимых для обращения, неоклассическая школа неразрывно связывает вопрос о стоимости и сущности денег. Так как в настоящее время деньги "декретируются" правительством, центральным (или в США Федеральным, резервным) банком, то **деньги определяются как декретное средство**. Ценность денег во многом определяется доверием к правительству, держащим под своим контролем эмиссию денег (выпуск денег в обращение).

Центральный банк должен сделать ограниченным предложение денег и ограничить тем самым их доступность. Если деньги перестанут обладать свойством относительной редкости, то ценность их будет падать, пока не исчезнет совсем.

Выполнение деньгами функций меры стоимости и средства обращения свидетельствует о том, что они являются абсолютным выражением богатства и наиболее **ликвидны** (быстрореализуемы). Отсюда наиболее распространенным в мировой экономической литературе является определение **денег как абсолютно ликвидного средства обмена**. Это свойство денег постепенно, по мере развития товарно-денежных отношений порождает функцию **средства накопления**.

Деньги как средство накопления. Возможность и необходимость накопления денег возникают в результате отделения актов продажи (Т-Д) от купли (Д-Т). Если за продажей товара не последовала покупка, то у продавца остаются на руках деньги, которые мо-

гут с этого времени функционировать в виде сокровища, а продавец товаров становится собирателем сокровищ. Чтобы удержать у себя золото как деньги или как элемент сокровищ, надо изъять их из обращения.

Деньги становятся средством образования сокровищ в силу следующих причин:

- деньги выступают абсолютным всеобщим представителем общественного богатства;
- в отличие от других товаров (мясо, хлеб, сахар), накопление которых связано с рядом неудобств, деньги в наивысшей форме соответствуют собиранию сокровищ (хорошо хранятся, не портятся);
- накопление сокровищ в виде денежного богатства находит общее признание;
- деньги как товар — воплощение общественного труда, могут стать частной собственностью отдельного мира.

Собиратель сокровищ стремится побольше продавать и поменьше покупать. Известны следующие *формы сокровищ*:

- а) накопление золотых слитков, монет;
- б) накопление эстетической формы — предметов роскоши из золота или серебра.

Золото является важнейшим компонентом *официальных резервов* экономически развитых стран и находится также в частной тезаврации. Объем обоих видов сокровищ составлял в конце 80-х годов XX в. свыше 60 тыс. т, что равно добыче золота в этих странах более чем за полвека. Кроме того, в форме эстетического сокровища (ювелирных изделий) хранится примерно 13 тыс. т.

Сокровища — это резервуары, в которые при необходимости уходят избыточные деньги и из которых деньги приходят в сферу обращения при возникновении потребности увеличить находящуюся в обращении массу денег.

Изъятие из обращения денег в качестве сокровищ — это форма накопления, присущая ранним ступеням развития товарного хозяйства. Образование сокровищ не только тесно связано с функцией денег как средства обращения, но и, кроме всего прочего, играет известную роль в стихийном регулировании денежного обращения.

Деньги как средство платежа. С развитием товарного производства и обращения возникают отношения, при которых происходит продажа товаров в кредит. Причины, обуславливающие продажу товаров в кредит:

- различные сроки изготовления товаров;
- различные сроки реализации товаров.

При продаже товаров в кредит деньги функционируют в сфере товарного обращения *идеально*, как мера стоимости при определении цены товаров и как идеальное покупательное средство.

Но при наступлении срока платежа за ранее проданный товар в кредит деньги как средство платежа действительно вступают в обращение и переходят из рук покупателя в руки продавца. Деньги

как средство платежа функционируют вне сферы товарного обращения при выплате зарплаты и при выплате всякого рода финансовых обязательств (займы, налоги и т.д.).

Из функции денег как средства платежа возникают *кредитные деньги* — векселя, банкноты, чеки. К кредитным деньгам относят также *депозитные деньги* (как систему межбанковских расчетов), а также *электронные деньги* (система расчетов с помощью ЭВМ, система **СВИФТ**), "пластиковые деньги", "кредитные карточки" "Америкен экспресс", "Юнион" и др.

В обращении использовались доденежные эквиваленты различного рода, а также *билонные, металлические деньги*, номинальная стоимость которых превышала стоимость содержащегося в них металла. Удельный вес расчетов с наличными деньгами значительно ниже безналичных с помощью кредитных денег.

В качестве средства платежа используются *реальные деньги*: золото, монеты, бумажные деньги, кредитные деньги.

Мировые деньги. Деньги функционируют не только внутри страны, но и в обороте между странами. Здесь они выполняют функцию мировых денег. Выходя за пределы внутреннего обращения, деньги сбрасывают с себя национальные мундиры, стирают местные масштабы цен и выступают в своей первоначальной форме — форме слитков золота.

Они выступают как:

мировые деньги;

общая мера стоимости;

всеобщее средство платежа;

всеобщее покупательное средство;

всеобщее воплощение общественного богатства.

Все функции денег органически связаны между собой. Сущность денег проявляется не в какой-либо одной функции, а во всех функциях.

Изучение происхождения денег, их сущности и эволюции — важнейшее условие познания природы современных денег и их эффективного использования в рыночной экономике.

4. Эволюция денег в денежной системе индустриального общества

Современная эволюция денег характеризуется *демонетизацией золота, которая означает полную утрату золотом позиций товара-эквивалента, прекращение выполнения им всех денежных функций.*

Сегодня нигде стоимость товаров не измеряется в золоте; ни в одной стране мира оно не находится в сфере обращения в качестве средства обращения; золото перестало выполнять функцию накопления, поскольку ни в одной стране нет свободного обмена банкнот на него; золото не выполняет функции средства платежа и мировых денег, ибо расчеты в международных экономических отно-

шениях осуществляются в национальных валютах — долларах, марках, иенах и т.д.

Процесс демонетизации — не единовременный, а постепенный и длительный во времени. Он сопровождается:

- изъятием золотых монет из обращения;
- отменой всех форм платежей в золоте на внутренних рынках;
- отрывом денег от золотой основы, что проявилось в росте цен, причем изменение товарных цен не соответствует изменению цены золота, которая формируется под влиянием спекулятивного спроса и превышает цену производства. По образному выражению П.Самуэльсона, "это настоящий рынок сумасшедших";
- разрывом непосредственной связи между объемом золотых резервов банка и размером денежной эмиссии (выпуск денег в обращение);
- использованием резервных валют и международных валютных единиц (ЭКЮ), постепенно вытесняющих золото из международного оборота;
- появлением двойной цены: рыночной и официальной;
- отказом от размена бумажной денежной единицы на золото (в 1971 г. — крах последней формы золотого стандарта, выразившийся в отмене размена доллара на золото);
- отменой фиксированных золотых паритетов, т.е. ликвидацией официальной цены золота и узаконением системы свободно плавающих валют.

Для понимания современной эволюции денег следует различать понятия ***деньги*** и ***денежный товар***. Последнее есть лишь отдельное проявление общего понятия "деньги". Различия между двумя этими понятиями проявляются в демонетизации, когда товар-деньги и денежные функции разделяются. Золото становится обычным товаром и выполняет обычные функции товара — удовлетворение общественной потребности в украшениях и возмещение затрат на их производство. Денежные же функции в их чистом, а не в позолоченном виде продолжают выполняться ***денежным товаром*** — кредитно-бумажными деньгами (или ценными бумагами).

Излишние затраты на средства обращения, которые осуществляют лишь смену форм стоимости и обуславливают ***замену денежных единиц в виде золота кредитно-бумажными деньгами***, что повышает эффективность средств обращения и скорость обращения денег, не рациональны.

Вытеснение золота кредитными деньгами происходит путем использования кредитных карточек. Первая кредитная карточка появилась в США в 1915 г. в виде долговой карточки. Она сочетает платежно-расчетную и кредитную функции и является своеобразным именованным заменителем чека. Карточка сделана из пластика в виде прямоугольника размером 86 x 54 мм, выдается клиентам специальными компаниями и банками, на ней должна быть фамилия и подпись владельца. В момент приобретения товара вместо его оп-

латы наличными деньгами или выписки чека предъявителя подается кредитная карточка. Продавец вписывает в счет номер карточки и после подписи клиентом товар считается купленным. Счет посылается банку, который оплачивает его и записывает соответствующую сумму на счет задолженности по карточке. Запись вносится раз в месяц, поэтому владелец иногда фактически пользуется беспроцентным кредитом 30 дней. В обращении функционируют различного вида кредитные карточки: возобновляемые (карточки имеют лимит, после погашения задолженности по лимиту она возобновляется) — это "Виза", "Экспресс" и др.; одномесечные — например, "Американ экспресс", "Дайнерс клуб"; в которых указан срок погашения задолженности — конец месяца; фирменные — "Американ экспресс", "Трасткард", которые оплачивают различные служебные расходы; премиальные или "золотые" — "Алекс гоулд кард", "Гоулд Мастеркард", "Премьер кард Виза", эти карточки не имеют лимита, дают право на кредит по льготной ставке, обеспечивая солидную страховку от несчастных случаев и бронирование мест в отелях.

В середине 80-х годов во всем мире насчитывалось приблизительно 137 млн держателей карточек "Виза", а годовой оборот составил 107 млрд дол. К концу 80-х годов оборот удвоился. В России первые кредитные карточки были выпущены в 1993 г.

Следующим этапом процесса эволюции денег стал выпуск **дебет-карточек**, которые получили широкое распространение благодаря системе автоматической выдачи наличных. Эта система расчетов с помощью ЭВМ получила название **"электронных денег"**. Большое распространение получает сегодня в мире **"старт-картонка"**, в которую вмонтирован микрокалькулятор, работающий на полупроводниках с интегральной схемой, имеет собственную память, по сути она представляет собой **электронную чековую книжку**.

Банковские карточки прошли эволюцию от фирменных к местным, региональным, затем общенациональным и теперь уже международным расчетам. Так, сейчас рекламируется **"еврокарточка"**, выпущенная ведущими банками Западной Европы. Широко известная система СВИФТ (в переводе с английского — "общество международных межбанковских телекоммуникаций") — **это система электронной передачи информации по международным банковским расчетам через спутниковую связь**.

На мировом рынке функцию мировых денег сегодня выполняет не золото, а **валюта — денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товара**.

Понятие "валюта" применяется в трех значениях: денежная единица данной страны; денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные средства в международных расчетах, выраженные в иностранной денежной единице — денежная валюта; международная денежная расчетная единица и платежное средство (ЭКЮ). Важным условием функционирования мировых

денег является разнокачественность денежного товара, его **конвертируемость**.

Итак, если золото заменяется повсеместно бумажно-кредитными деньгами, то встает вопрос: каковы же **природа и сущность современных денег!**

В западной экономической литературе этот вопрос дискутируется уже второе столетие, точек зрения высказано великое множество, сходятся в большинстве случаев они в одном — отрицают товарную природу современных денег. Основное различие этих позиций в том, что одни экономисты определяют природу денег как **ликвидность**, а другие рассматривают сущность денег как **декретные деньги**.

Современную бумажно-кредитную денежную систему называют "фидуциарной" (в переводе с латинского — "сделка, основанная на доверии").

Устойчивость современных денег определяется сегодня не золотым запасом, а количеством бумажных денег, необходимых для обращения.

Согласно марксистской теории, количество денег, необходимых для обращения, определяется по формуле:

$$KH = (CJ - K + П - B) I CO,$$

где KD — количество денег в обращении; CT — сумма цен товаров, подлежащих реализации; K — сумма цен товаров, проданных в кредит; $П$ — сумма платежей по кредитам, срок оплаты которых наступил; B — сумма взаимопогашающихся платежей; CO — скорость оборота денежной единицы, выраженная средним числом ее оборотов.

Большинство экономистов Запада пользуются математической формулой, предложенной американским экономистом И.Фишером (которая известна как "уравнение обмена"), показывающим зависимость уровня цен от денежной массы:

$$MV = PQ,$$

где M — денежная масса; V — скорость обращения денег; P — уровень товарных цен; Q — количество обращающихся товаров.

В соответствии с данной формулой объем денежной массы можно определить по формуле:

$$M = PQI \quad V,$$

2i уровень товарных цен определяется по формуле:

$$P = MV I \quad Q.$$

Формула И.Фишера позволяет в первом приближении объяснить феномен инфляции. Инфляция — это нарушение закона денежного обращения, проявляющееся в избытке денежной массы в обращении по сравнению с реальными потребностями в них оборота, или обесценивание денег, сопровождаемых ростом товарных цен.

И действительно, мировой опыт показывает, что прирост денежной массы обязательно вызывает через 2—3 месяца рост инфляции. Так, за 1988—1992 гг. среднегодовые темпы прироста денежной массы в США равнялась 5,41%, а среднегодовые темпы инфляции составляли 4,9%, во Франции соответственно 10,6 и 2,9%, в Японии — 5,6 и 2,2%. Быстрый экономический рост в Германии и Японии сказался на уменьшении темпов инфляции в этих странах. В России при значительном сокращении производства среднемесячные темпы прироста денег в 1993 г. в 17,3% вызвали инфляцию с темпом роста 20—25% в месяц.

С обесцениванием бумажных денег тесно связаны такие экономические явления, как девальвация и деноминация.

Девальвация означает понижение курса национальной валюты по отношению к золоту, серебру или какой-либо другой валюте. В большинстве случаев это сопровождается появлением большого числа нулей на купюрах.

Деноминация — явление, противоположное девальвации, это укрупнение денежной единицы страны.

Деноминация — чисто техническая процедура, в результате которой денежная масса, находящаяся в обращении, не увеличивается, количество выводимых из обращения старых купюр будет равно количеству новых вводимых в обращение денежных знаков. В большинстве случаев коэффициентом укрупнения является единица с одним или несколькими нулями (10, 100, 1000 и более). По этому коэффициенту ранее выпущенные денежные знаки обмениваются на новые. Одновременно по этому же коэффициенту пересчитываются товарные цены, тарифы за услуги, заработная плата и др.

В бывшем СССР деноминация проводилась несколько раз. В 1922 г. 1 руб. новыми деньгами приравнивали к 10 тыс. руб. на старые деньги. В 1923 г. 1 руб. приравнивали к 100 руб. выпуска 1922 г. или к 1 млн руб. денежных знаков всех прежних выпусков. Затем в СССР в 1924 г. произошла еще одна деноминация, при которой 1 новый рубль был равен 20 тыс. руб. в советских знаках образца 1923 г. или 50 млрд руб., выпущенных в обращение до 1922 г., причем обмен был ограничен сроком до 30 апреля 1924 г., когда 1 новый рубль равнялся 10 старым. С 1 января 1998 г. произошла последняя в XX в. деноминация рубля в России и замена обращающихся рублей на новые в соотношении 1000 руб. старого образца к 1 руб. в новых деньгах. При этом в течение всего 1998 г. параллельно обращались и старые и новые денежные знаки, К 1 января 1999 г. все денежные знаки старого образца в основном изъяты Банком России из оборота и пре-

кратили обслуживать денежное обращение. Но они будут обязательны к обмену учреждениями Банка России до 31 декабря 2002 г.

Эволюция денег нашла отражение в изменении их функций. Так, функция средства обращения перестала выполнять роль стихийного регулятора денежной массы в обращении. Это можно объяснить тем, что при обращении неразменных денежных знаков золото не может автоматически перейти из сокровища в обращение и обратно, что было возможно при золотом стандарте. Сегодня золото продолжает выполнять функцию сокровища, но в ограниченных масштабах.

В условиях неустойчивости экономической, политической, валютной золото выступает в качестве сокровищ, как своеобразный страховой фонд государства и частных лиц.

Золотые резервы гарантируют государствам, частным лицам относительную экономическую независимость. Государственные и частные *золотые запасы* выступают в качестве всеобщего богатства. На рынках золота происходит размен кредитных денег на золото. Огромные масштабы накопления золота — подтверждение роли золота как средства образования сокровищ.

Кредитные и бумажные деньги не могут выполнять функцию средства образования сокровищ, так как не имеют собственной стоимости. Но они обладают представительной стоимостью и выступают в роли функции средства накопления. В условиях товарного производства накопление происходит в денежной форме. Деньги в функции накопления обслуживают процесс воспроизводства (производство, распределение, обмен, потребление).

Что касается мировых денег, в современных условиях в них произошли изменения:

1) в качестве функциональных форм мировых денег широко используются конвертируемые (обмениваемые на иностранные валюты) национальные кредитные деньги и международные счетные денежные единицы (СДР) и ЭКЮ;

2) золото используется лишь в крайних случаях для погашения сальдо платежного баланса и опосредованно путем предварительной продажи на национальные валюты, в которых выражены международные обязательства.

Существовавшая еще в XVI и XVII вв. металлическая теория денег отождествляла деньги с благородными металлами, рассматривая золото и серебро как единственный вид денег, и признавала лишь те функции, для выполнения которых требовались лишь металлические деньги (мера стоимости, средство накопления, мировые деньги). Сторонники современной металлической теории отстаивают необходимость золотого стандарта, доказывая, что и сегодня роль золота как денежного товара якобы не падает, о чем свидетельствует стремление центральных банков собирать в своих запасниках как можно больше золота. Эта идея возврата к золотому стандарту нереальна, ибо развитие экономики немыслимо без ши-

рокой системы государственного регулирования сферы денежного обращения и кредита. Последнее — не совместимо с системой золотого стандарта.

Таким образом, несмотря на огромный поток исследований во всей многовековой истории человеческой мысли, вопросы природы, сущности и эффективности использования денег продолжают оставаться невыясненными до конца. Известный английский экономист У. Джевонс по этому поводу образно выразился так: "Деньги для экономической науки — это то же, что квадратура круга в геометрии".

Анализом денег мы завершаем исследование основных экономических форм (товарной и денежной) товарного богатства в рыночной экономике.

Глава 8. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ И СОБСТВЕННОСТЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 1. Сущность экономических институтов и их роль в системе рыночного хозяйства.*
- 2. Собственность как экономическая и юридическая категория, законы собственности и присвоение.*
- 3. Виды и формы собственности в современной экономике.*
- 4. Разгосударствление и приватизация. Регулирование отношений собственности в России.*

Научное сообщество в течение многих лет ищет объяснение истокам и предпосылкам высокоэффективного экономического развития. Неоклассическая теория, по мнению институционалистов, в настоящее время не может дать удовлетворительного объяснения этому явлению, поскольку не раскрывает проблему взаимной обусловленности институциональных изменений и экономического роста.

Переход к рыночной экономике, осуществляемый в ряде стран, вызывает неизбежные институциональные изменения, необходимость создания новых рыночных институтов. Эти проблемы являются чрезвычайно актуальными и малоизученными в современной экономической теории.

1. Сущность экономических институтов и их роль в системе рыночного хозяйства

Понятие "экономические институты" введено в научный оборот институционально-социологическим направлением экономи-

ческой теории. Основоположниками институционализма признаны Т.Веблен, его ученик, специалист в области промышленных циклов У.Митчелл, теоретик, публицист и политический деятель Дж.Гэлбрейт, экономист и разработчик глобальных проблем Я.Тинберген и др.

Институты — совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничения для экономических агентов, а также соответствующих механизмам контроля за их соблюдением и защиты.

Под механизмом контроля подразумевается набор средств, с помощью которых можно идентифицировать соблюдение или нарушение правила, а также применение стимулирующих или дестимулирующих санкций.

Институтами являются как формальные законы (конституции, законодательства, права собственности), так и неформальные правила (традиции, обычаи, кодексы поведения). Институты создавались людьми с целью обеспечения порядка и устранения неопределенности в обмене. Такие институты вместе со стандартными ограничениями, принятыми в экономике, определяют набор альтернатив, издержки производства и обращения и, соответственно, прибыльность и вероятность привлечения к экономической деятельности.

Современная экономическая теория институтов находится в зачаточном состоянии, хотя за последние два десятилетия было проведено много исследований. В 1993 г. Д. Норт был удостоен Нобелевской премии по экономике как один из пионеров новой институциональной экономики.

Институты — достаточно дискуссионные понятия. Ученые так и не дали им четкого определения. Более того, с точки зрения экономических перспектив институты определялись по-разному. Например, ***Эльстер пишет, что институт характеризует законопринудительный механизм***, изменяющий поведение с использованием силы, что представляет наиболее поразительный его аспект. Дж.Найт считает, ***что институты — набор правил, структурирующий общественные взаимоотношения особым образом, знание которых должно разделять все члены данного сообщества.***

Используя терминологию, разработанную К.Менгером, ***институты можно определить как общественные блага более высокого порядка. Объясняется это следующим. Если институты обеспечивают*** производство информации, необходимой для координации действий отдельных экономических агентов, то именно эта информация оказывается общественным благом. Так, рыночная цена, являющаяся носителем информации, формируется на основе взаимодействия экономических агентов, которое построено на определенных правилах.

Институты, обеспечивая агентов необходимой информацией, способствуют формированию совместимых друг с другом ожиданий, обуславливающих координацию их действий и достижение взаимовыгодных результатов. В этом случае институты как набор

правил обладают свойствами самодостаточности, добровольности соблюдения и не требуется внешнего органа, обеспечивающего соблюдение установленного правила.

Институты можно рассматривать как общественный капитал, который может меняться через обесценивание и новые инвестиции. Формальные законы могут меняться быстро, но принуждение и формальные правила меняются медленно. И здесь примером может служить Россия, приспособливающая экономические институты капитализма, подходящие для рыночной модели. Неформальные правила, нормы, обычаи не создаются властями, они часто развиваются стихийно.

Институты медленно приспособляются к изменениям окружающей обстановки, поэтому институты, бывшие эффективными, становятся неэффективными и остаются таковыми продолжительное время, так как трудно повернуть общество с исторического пути, установленного много времени назад.

Роль институтов в экономической жизни чрезвычайно велика. Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь. Они организуют взаимоотношения между людьми. Институты определяют и ограничивают набор альтернатив в экономическом поведении, которые имеются у каждого человека. Они включают все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенный порядок человеческим взаимоотношениям.

Институты бывают формальные и неформальные. Формальные институты — это правила, придуманные людьми, а неформальные — общепринятые условности и кодексы поведения (обычаи, традиции и т.д.). Они могут быть продуктом сознательного человеческого замысла (например, конституции) или просто складываться в процессе исторического развития.

Формальные институты часто создаются, чтобы служить интересам тех, кто контролирует институциональные изменения в рыночной экономике. Погоня за собственными интересами одних может иметь негативный эффект у других.

Общественные институты, исполняющие идеологические или духовные потребности, часто влияют на общественные организации и экономическое поведение. Попытки государства манипулировать общественными институтами, например нормами, в своих целях часто оказывались безуспешными. Примером может служить воспитание советских людей в духе морального кодекса строителей коммунизма.

Институциональные ограничения включают как запреты индивидам совершать определенные действия, так и иногда указания, при каких условиях отдельным индивидам разрешены некоторые действия. Поэтому институты представляют собой рамки, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом. Важный элемент механизма функционирования институтов состоит в том, что установление факта нарушения не требует специальных усилий и что нарушитель подвергается суровому наказанию.

Некоторые люди добиваются успеха, постоянно нарушая правила и таким образом устрашая противника (и имеют соответствующую репутацию). Насколько результативна такая стратегия — это зависит от эффективности контроля за соблюдением правил и суровости наказания. Иногда кодексы поведения — честное соперничество — удерживают агентов рыночной экономики в рамках правил, даже если нарушения сулят им успех в их деле.

Между институтами и организациями существует принципиальное различие.

В то время как институты являются набором правил и законов, определяющих взаимодействие отдельных лиц, организации являются корпоративными действующими лицами, которые сами могут быть объектами институциональных ограничений.

В понятие "организация" входят политические органы и учреждения (политические партии, Госдума, контрольные ведомства), экономические структуры (фирмы, профсоюзы, семейные фирмы, кооперативы), общественные учреждения (церкви, клубы, спортивные ассоциации) и образовательные учреждения (школы, университеты, центры профессионального обучения). Организация — это группа людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели. Институциональные рамки оказывают широчайшее влияние на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Но в свою очередь и организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок.

Институты влияют на экономический процесс тем, что оказывают воздействие на издержки обмена и производства. Наряду с применяемой технологией они определяют транзакционные и трансформационные (производственные) издержки, которые в совокупности составляют общие издержки производства.

Связь между институтами и эффективностью производства раскрывает ***концепция транзакционных издержек***. Термин "транзакционные издержки" введен в научный оборот лауреатом Нобелевской премии Р.Коузом (1910 г. рожд.). ***Эти издержки связаны не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами: поиском информации о ценах, контрагентах хозяйственных сделок, издержками заключения хозяйственных договоров, контролем за их исполнением и т.д.***

Участники простой модели персонализированного обмена многократно совершают однотипные сделки друг с другом, хорошо знают атрибуты, характеристики и свойства друг друга. Измеренные транзакционные издержки в таком обществе весьма низки. Обман, нарушение обязательств, беспринципность проявляются очень редко либо вообще отсутствуют, ибо это просто невыгодно. В подобных условиях нормы поведения редко фиксируются в писаных законах. Официальные контракты не заключаются, договорное право как таковое отсутствует. Тем не менее, хотя измеренные транзакционные издержки в подобных обществах низки (при этом

неизмеренные издержки при общинном строе могут быть высокими), производственные издержки высоки, поскольку специализация и разделение труда ограничены пределами рынков, заданных персонализированным обменом.

Противоположностью персонализированного обмена является мир специализированной зависимости, в котором благополучие отдельных участников зависит от сложной структуры, характеризующейся индивидуальной специализацией и, следовательно, меновыми связями, имеющими временную и пространственную протяженность. При такой форме обмена трансакционные издержки могут быть высокими, поскольку здесь возникают проблемы как с измерением характеристик объектов обмена, так и с обеспечением соблюдения условий обмена; в результате открывается поле для обмана, нарушения соглашений, беспринципности и пр., поскольку это сулит немалый выигрыш.

Чтобы не допустить подобных действий, приходится создавать сложные институциональные структуры, которые ограничивали бы участников и тем самым минимизировали бы потери от вышеперечисленных причин.

Иногда институциональные рамки не поощряют, а тормозят экономическую активность, в этом случае политические и экономические руководители имеют возможность поощрять деятельность по перераспределению, а не по производству материальных благ, формируют неэффективные права собственности, создают монополии, а не конкурентную среду, редко стимулируют инвестиции в образование, науку, которые повышают производительность труда.

Согласно институционализму, сохранение неэффективных институтов объясняется тем, что правительство, преследуя фискальные цели, сужает временные рамки экономической деятельности и тем самым создает разрыв между побудительными мотивами частной деятельности и общественным благосостоянием.

Политическим системам органически присуща тенденция воспроизводить *неэффективные права собственности*, которые приводят к стагнации или упадку. На это есть *две причины. Во-первых*, доходы, которые получают правители, могут оказаться выше при такой структуре прав собственности, которая хотя и неэффективна, но легче поддается контролю и создает больше возможностей для взимания налогов, чем эффективная структура, которая требует высоких издержек контроля и сбора налогов. *Во-вторых*, правители, как правило, не могут позволить себе устанавливать эффективные права собственности, поскольку это может оскорбить одних подданных и тем самым поставить под угрозу соблюдение прав других. Интересы эффективности приносятся в жертву интересам самосохранения, диктующим иной образ действий, поскольку эффективные нормы могут ущемить интересы сильных политических группировок.

Высокие транзакционные издержки очень часто ассоциируются со слабыми институтами (слабое общественное принуждение в выполнении законов), но они могут быть связаны и с сильными институтами, которые оставляют агентам мало прав. В целом институциональные рамки общества определяют издержки контроля активов, которые влияют и на то, как ресурсы используются, и на желания индивидов приобретать активы и инвестировать в них.

Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми. Но устойчивость институтов ни в коей мере не противоречит тому факту, что они претерпевают изменения. Развиваются все институты — от традиционных условностей, кодексов и норм поведения до писаного права, обычного права и контрактов между индивидами.

Институциональные изменения — это сложный процесс, потому что предельные изменения могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений. Хотя формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений, неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям. Эти культурные ограничения не только связывают прошлое с настоящим и будущим, но и дают нам ключ к пониманию пути исторического развития.

В условиях переходной экономики обществу, согласно учению институционалистов, необходимо решать тройственную задачу. ***Суть этой задачи в том, что нужно, во-первых, осваивать перемены и новые механизмы, во-вторых, преодолевать негативные последствия перемен и ошибок и, наконец, сохранять ценное из наследия прошлого.*** Обоснованной и рациональной представляется позиция Д. Норта, касающаяся этого наследия: независимо от вашего отношения к прошлому необходимо считаться с тем, к чему люди привыкли. Стратегия и тактика реформ не может это не учитывать. В основе представлений людей лежат не единичные знания, полученные в течение жизни одного человека или одного поколения, а их сумма, аккумулированная в течение длительного периода. К сожалению, нет теории динамики трансформации, предусматривающей минимизацию ее цены.

В практике российских реформ рыночная эффективность оказывается не адекватной эффективности социально-экономической. Заплачена высокая цена за трансформацию в виде глубинных и во многом не восстановимых разрушений производственного и технологического потенциала, совершенно не сопоставимых с издержками любой из стран с переходной экономикой. Теперь уже ***социальная защищенность населения становится не результатом, а пред-***

посылкой реформ, И рыночная самоорганизация не способна обеспечить преодоление глубоких кризисов — финансового, инвестиционного и институционального — без необходимого регулирования со стороны государства. Стремление механически перенести в эти условия государственно-рыночные пропорции, сложившиеся в течение десятилетий на Западе, и вредно, и опасно, поскольку забегание вперед в поведенческих системах вызывает движение вспять.

Для успешного осуществления реформ необходимы изменение институциональной системы, формирование эффективных форм собственности, активно влияющих на экономическое развитие.

2. Собственность как экономическая и юридическая категория. Законы собственности и присвоения

Для перехода к рыночной экономике необходим ряд условий, среди которых важнейшим является наличие многообразных форм собственности. Обоснование не только возможности, но и необходимости многообразия форм собственности является одним из фундаментальных достижений экономической теории. Но прежде чем подробно рассмотреть различные формы собственности, необходимо выяснить: что же такое собственность?

Выявление содержания отношений собственности как экономической категории — важнейшая методологическая проблема экономической теории. Она является предметом самого пристального изучения многих экономистов-ученых, уже не один десяток лет она выступает объектом споров и дискуссий.

Различные экономические школы по-разному определяют собственность и ее сущность.

Согласно марксистскому учению собственность как экономическая категория выражает отношения между людьми по поводу присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления.

Здесь совершенно правильно фиксируется внимание на том, что факт принадлежности материальных благ субъекту должен признаваться не только им самим, но и другими субъектами, поэтому возникает право собственности как общественное отношение.

Западные экономисты видят в собственности лишь отношение человека к вещи. Здесь момент истины состоит в том, что отношения собственности рассматриваются онтологически, т.е. как отображение реального взаимодействия собственника с его имуществом, распоряжения им, его использования.

Одно из первых определений собственности дано задолго до появления всяких "измов" в кодексе императора Юстиниана (V в.) "Римское право", где собственность рассматривается как право владения, пользования и распоряжения имуществом. В этом определе-

нии "право" и "владение" предвосхищают более позднее марксистское понимание собственности (так как отражают общественный характер и присвоение), а слова "пользование" и "распоряжение" — западное понимание данной категории.

Характерной чертой марксистской трактовки собственности было подчеркивание примата экономического содержания (экономической природы) собственности над ее юридической формой, а также глубинной основы собственности как отношения между людьми в отличие от отношений человека к вещи. Если рассматривать право собственности как установление законом правил, которые определяют, какими вещами может пользоваться или распоряжаться то или иное лицо, а также условий, при которых такое использование или распоряжение может быть осуществлено, в этом случае право собственности — **юридическая, категория.**

Собственность как экономическая категория, согласно марксистской теории, существует независимо от воли и сознания людей. Еще Криспен (509 г. до н.э.) и Солон (594 г. до н.э.) отмечали, что законы не создают отношений собственности, они закрепляют отношения, которые фактически сложились в обществе. Поэтому следует различать **экономическую и юридическую категории собственности.** Как юридическая категория собственность есть субъективное толкование объективно сложившихся отношений присвоения, результат общественной потребности в закреплении того, что уже сложилось на практике в специфической регулятивной форме общественного сознания.

Отношения собственности — это **объективно-субъективные отношения**, где объектом выступают материальные условия производства и жизнь человека (средства производства и рабочая сила), а также результаты производства (материальные блага и услуги), а субъектами — человек, товарищества, ассоциации, трудовые коллективы, представители государства, работники государственного аппарата.

Собственность на материальные условия производства и собственности на рабочую силу обеспечивают **равенство факторов производства** в рыночной экономике в том смысле, что они не могут существовать один без другого в процессе производства.

В соответствии с марксизмом **определяющим** по сравнению с собственностью на предметы потребления **является отношение собственности на средства производства**, так как последние определяют цель, характер общественного производства, социально-экономическую структуру общества, взаимоотношения классов и социальных групп.

Отношения собственности охватывают процессы присвоения, отчуждения, пользования, владения и распоряжения факторами производства и продуктами труда, стратегию и тактику развития производства, направление использования средств, выбор форм, организации труда и производства, а также контроля за ними. Соб-

ственность тесно связана с *управлением экономической властью*. Строго говоря, *управление производством — функция собственности*, одна из ее обязательных сторон. Как правило, управляет производством тот, кто является собственником средств производства. Собственность является одним из ключевых (хотя и не единственным) элементом экономической власти — ее источником.

Определяющим в содержании собственности является *присвоение*. Присвоение есть отчуждение объекта собственности субъектом от других субъектов, осуществляемое наряду с экономическими также насильственными и юридическими способами. Исследуя категорию присвоения, можно выделить присвоение посредством труда, обращения и как акт, совершаемый в самом процессе производства, момент производства.

От собственности как полной формы присвоения и отчуждения следует отличать владение, пользование и распоряжение. *Владение* — это неполное частичное присвоение. Владелец — представитель средств производства. Он является персонифицированным представителем собственника. Владение — функционирующая собственность при условиях, определяемых собственником. Например, аренда, кредит, которые предполагают срочность, платность, возвратность, а также присвоение части дохода.

Пользование — фактическое применение вещи в зависимости от ее назначения. Пользование представляет собой форму реализации владения и собственности. Если владение есть функция собственности, то пользование есть функция владения.

Распоряжение — это принятие решений владельцем или другим лицом по поводу функционирования объекта собственности, основанное на праве предпринимателя передавать в пользование имущество в пределах, дозволенных собственником.

В связи с этим важно отметить, что предприниматель в рыночной экономике может быть не собственником, но обязательно должен обладать правами владения, пользования и распоряжения — триадой полномочий собственности. В Законе РФ "О предприятиях и предпринимательской деятельности" это положение зафиксировано следующим образом: собственник не имеет право вмешиваться в деятельность предприятия после заключения договора с управляющим, за исключением случаев, предусмотренных договором, уставом предприятия и законодательством РФ.

Итак, *собственность — это целое, а ее элементами являются владение, пользование и распоряжение*. Связь между этими элементами такова: распоряжение определяется пользованием, пользование определяется владением, владение определяется формами собственности.

Согласно экономической теории прав собственности, собственностью является не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе, а пучок или доля прав по использованию ресурса.

У истоков теории прав собственности стояли два известных американских экономиста Р.Коуз и А.Алчиан. В дальнейшей разработке этой теории принимали участие И.Байрицель, Г.Беккер, Д.Норт, Н.С.Ченг, Р.Певзнер и др.

Полный *"пучок прав"* состоит из // *элементов*.

1) право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благами;

2) право пользования, т.е. право применения полезных свойств благ для себя;

3) право управления, т.е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;

4) право на доход, т.е. право обладать результатами от использования благ;

5) право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;

6) право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;

7) право на передачу прав в наследство;

8) право на бессрочность обладания благом;

9) запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;

10) право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания благ в уплату долга;

11) право на остаточный характер, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, традициями, обычаями, распоряжениями администрации и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования.

Отношения собственности в этой теории выводятся из ограниченности ресурсов: без какой-либо предпосылки редкостей бессмысленно говорить о собственности. Поэтому ***отношение собственности — это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам.*** Если отсутствуют исключения из доступа к ресурсам, следовательно, они — ничьи, никому не принадлежат или — что одно и то же — принадлежат всем, ибо имеется свободный к ним доступ. Согласно данной теории такие ресурсы не составляют объекта собственности.

Исключить других из собственного доступа к ресурсам означает ***специфицировать*** права собственности на них. Термин "специфицировать" дословно означает перечисление потребностей, на которые необходимо обратить особое внимание. Смысл и цель спецификации — создание условий для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу.

Формы собственности находятся в постоянном развитии. По мере развития цивилизации менялись и отношения собственности, принимая самые разнообразные формы. Это дает основание для утверждения, что *собственность есть историческая категория.*

3. Виды и формы собственности в современной экономике

Нередко утверждается, что основой рыночных отношений может быть лишь **частная собственность**, под которой понимается собственность отдельных лиц, или индивидуальная частная собственность. Мировой опыт свидетельствует о том, что развитая рыночная экономика, цивилизованный рынок опираются на **полиморфизм собственности**. И объясняется это тем, что душой рынка является конкуренция, которая предлагает большое количество рыночных субъектов. Последние функционируют на основе различных форм собственности, существование которых обусловлено уровнем развития производительных сил, степенью обобществления производства. Сам рынок безразличен к формам собственности. Он не безразличен к тому, насколько самостоятельны рыночные субъекты и насколько они свободны в своей хозяйственной деятельности (в рамках закона), к условиям конкуренции.

Истории человеческого общества известны самые разнообразные формы собственности, из которых наибольшее значение имеет государственная и частная собственность.

Государственная собственность

В современном мире нет ни одной страны, где бы государство не занималось хозяйственной деятельностью. В странах с развитой рыночной экономикой с помощью налогов централизуется и перераспределяется государством от V_3 (США, Япония) до 50% с лишним (Швеция) валютного национального продукта. В западных странах доля государства в основных фондах составляет от 7 до 30% и более.

Государственная форма собственности применяется в тех сферах экономики, в которых объективно велика потребность в прямом централизованном управлении, осуществлении государственных инвестиций, в которых ориентация на прибыльность не является критерием, достаточным для функционирования в общественных интересах. Сюда относятся такие виды деятельности, возникшие в процессе развития общественных производительных сил, которые могут функционировать только как общие (как единое целое), благодаря чему объективно складывается государственная форма управления ими и их материальной основой (средства информации, социальная и производственная структура, экологическая защита, фундаментальная наука и наукоемкое производство, такое, как освоение

космоса и т.д.). Государственная форма собственности возникает и при необходимости государственной помощи для санации терпящих банкротство негосударственных предприятий. Происходит это на основе национализации фактически убыточных предприятий, их санации с помощью государственных средств и последующей реприватизацией.

В России до недавнего времени в экономической практике преобладало стремление к "единой фабрике", укрупнению производства в 10 раз и более на основе развития государственной собственности. Последняя называлась ведущей и *общенародной*, что сегодня правомерно оспаривается многими экономистами. Общенародная собственность по существу не состоялась, потому что не имела объективных условий. Она не соответствовала не только доиндустриальному этапу развития, но в качестве единственной, всеохватывающей не соответствовала потребностям состоявшейся индустриализации, современному этапу НТР, т.е. уровню развития постиндустриального общества. Отсюда были неизбежны деформация общественной собственности, ее перерождение в условиях административно-командной системы. Это, в свою очередь, привело к таким социально-экономическим последствиям, как во многом технически отсталая промышленность, полуразрушенное сельское хозяйство, всеохватывающий дефицит товаров и услуг, дефицит госбюджета, экономическая изолированность от мирового хозяйства.

В результате *деформации общественной собственности* возникали новые виды эксплуатации: "лагерный", когда ежегодно эксплуатировались 10—15 млн "врагов народа" и членов их семей; "казарменный" — эксплуатировавший 35 млн крестьян и 3 млн спецпоселенцев; "государственный" — в форме плутократического присвоения (теневая экономика, коррупция, тотальная бесхозяйственность и другие виды хозяйственных преступлений).

Мировой опыт показывает, что *государственная собственность может быть эффективной*, так как имеет определенные преимущества по сравнению с другими формами собственности, обусловленные ее *функциями*: способностью осуществлять макрорегулирование, формировать стратегию экономического развития общества в целом, оптимизировать структуру национальной экономики по критерию достижения наивысшей эффективности, ориентированную в конечном счете на человека. В то же время независимо от экономического и социального строя *государственная собственность в большинстве случаев функционирует с меньшей эффективностью*, чем другие формы. С одной стороны, это связано с развитием государственной собственности в сферах, где возможности рынка ограничены и снижается мотивация к труду. С другой — эффективность государственной собственности может снижаться и в отраслях с нормально функционирующим рынком из-за обезличенное™ собственности и утратой предприятием рыночной ориен-

тации. Преобладание же государственной формы собственности в экономике страны (в России 90% основных производственных фондов находилось до недавнего времени в госсобственности) ведет к возникновению **государственной монополии**, которая пагубно сказывается на развитии экономики, для удовлетворения потребностей людей и является чрезвычайно выгодной и для производителя. Государственное предприятие выступает в качестве монополиста. В результате такого положения "вымывается дешевый ассортимент", потребителю навязывается выгодный для производителя ассортимент, снижается качество товара, нарушаются сроки и объемы поставок, сокращается производство, возникает дефицит продукции, не удовлетворяется массовый спрос.

Таким образом, речь может идти об **устранении не государственной собственности, а ее монопольного положения**. Резко сократившись, государственная собственность в виде общенациональной, республиканской и муниципальной будет играть существенную роль в экономике.

Рассматривая любой город как автономию, целостную самоуправляющуюся хозяйственную систему, можно сделать вполне определенный вывод: наиболее приемлемой для этой системы формой экономических, коммерческих и правовых отношений является муниципальная собственность.

Муниципализация (от лат. *municipium* — самоуправляющаяся община) означает передачу государственной властью права собственности на землю, строения, предприятия местного хозяйства органам городского (и сельского — в сельской местности) самоуправления.

Объектами муниципальной собственности в городах становятся прежде всего системы их жизнеобеспечения: водопроводная и канализационная сети, газовое хозяйство, электроснабжение, транспорт, жилой фонд и т.д. Сосредоточение этих служб в ведении городских властей дает немало преимуществ как самим городам, так и населению. Прежде всего это **экономическая выгода**: объединенное городское хозяйство и предоставляемые им населению услуги оказываются, как правило, значительно дешевле, нежели в случае рассредоточения этих служб по отдельным частным собственникам (или, как это нередко случалось в нашей стране, — по ведомствам). Благодаря упорядочению финансов содержание муниципальной собственности и городского хозяйства обходится дешевле и государственному бюджету — муниципализация способствует уменьшению дотаций из последнего.

Муниципальная собственность становится той экономической базой, благодаря которой появляется возможность **улучшать и облегчать условия жизни населения**. Муниципалитеты принимают на себя значительную часть затрат на содержание нетрудоспособных членов общества, особенно в сложные для страны периоды.

Сосредоточение в единых руках всех технических служб города (водоканализационного, газового, электрического и транспортного хозяйства) позволяет, упорядочив их эксплуатацию, предоставлять населению дополнительные удобства.

Наконец, еще одно преимущество муниципализации собственности — ***возможность видеть и обеспечивать перспективы развития городов и их хозяйства***, строить и развивать городские службы с расчетом на будущее (особенно это относится к системам водоснабжения, канализации, электро- и теплоснабжения, транспорту и жилищному строительству).

Городское самоуправление получает исключительное (монопольное) право производства отдельных продуктов и услуг, выполнения ряда работ для населения. Ввиду общественной роли, которую играют подобные предприятия, на них нельзя смотреть только с точки зрения доходности. Основным требованием, предъявляемым к предприятиям, перешедшим в собственность городской или сельской власти, является снабжение населения доброкачественными продуктами и услугами по возможно более низким ценам, а иногда и бесплатно.

Во многих городах Западной Европы формирование муниципальной собственности предоставляет населению большие материальные выгоды, в том числе и посредством снижения налогов. Зарубежный опыт свидетельствует также, что с переходом в муниципальную собственность прежних частных предприятий, обслуживающих городское хозяйство, плата населения за их услуги (воду, газ, отопление, пользование канализацией, транспорт) не только не поднималась, но, напротив, падала. И это правило распространяется не только на те предприятия и службы, которые приносят городам большие прибыли, но также и на малорентабельные.

Частная собственность

Исторически термин "частная собственность" связан с тем, чтобы отграничить государственное (казенное) имущество от всех других имуществ. Поэтому считалось, что все негосударственное есть частное. Сегодня при огромном разнообразии форм собственности "неказенной" является собственность не только отдельных граждан, но и кооперативов, ассоциаций, народных предприятий. В соответствии с этим в западной экономической теории и практике утвердилось представление, согласно которому под ***частной собственностью понимается всякая негосударственная форма собственности***. В таком понимании есть своя логика. Государство выступает в качестве представителя всего общества, а остальные субъекты собственности олицетворяют лишь часть общества, и поэтому правомерно их считать представителями частной собственности.

Многие считают, что частная собственность — это ***безраздельная, ничем не ограниченная (кроме воли своего хозяина) собствен-***

ность. В действительности частный собственник имеет полное право производить над объектом своей собственности все операции, которые сочтет нужными, лишь бы эти операции не вторгались в сферу частной собственности других людей. В цивилизованном обществе выработаны определенные правила поведения собственников.

К частной собственности можно отнести:

1) **домашние хозяйства** как экономические единицы, осуществляющие производство продукции и оказание услуг для собственных нужд;

2) **легальные частные предприятия**, действующие в соответствии с законодательством. Сюда относятся предприятия любого размера — от индивидуального, кустарного производства до крупных предприятий;

3) **нелегальные частные предприятия** в составе "теневой экономики". Сюда относится вся деятельность в сфере производства товаров и оказания услуг, которую частные лица осуществляют без специального разрешения властей;

4) **любой вид использования частного имущества для личных потребностей** — от сдачи внаем квартир до денежных операций между частными лицами.

Частный сектор развивается спонтанно без каких-либо инструкций из центра, что свидетельствует о жизнеспособности частной собственности. **Одним из основных условий развития** частного сектора является **полная свобода** учреждения предприятия и начало любой производственной деятельности. Частный сектор не должен сталкиваться ни с какими запретами и должен иметь неограниченное право сдавать в аренду имущество, находящееся в частной собственности, на основе свободного договора между арендодателем и арендатором, а также накапливать, продавать и покупать любые высокоценные предметы. Свободные цены, основанные на свободном договоре покупателя и продавца, свободная внешнеторговая деятельность, свобода купли-продажи жилья или имущества, находящегося в частной собственности, свобода кредитования с уплатой процента, свобода найма рабочей силы, свобода финансовых инвестиций в любые частные предприятия — вот та атмосфера, которая необходима для развития частного сектора.

Второе условие развития частного сектора требует **гарантии законами выполнения частных договорных обязательств**. В случае любого нарушения частного договора пострадавший гражданин должен иметь право обратиться в суд, чтобы принудить нарушителя к выполнению принятых им обязательств.

Третье условие — **необходимость абсолютной безопасности частной собственности**. Гарантии ее неприкосновенности должны предусматриваться законами, программами партии и заявлениями ведущих государственных деятелей. Нужны гарантии, что конфискации не будет никогда.

Четвертое условие требует, чтобы кредитная политика *стимулировала частные капиталовложения*. Для развития всех форм собственности идеальным можно считать положение равных возможностей для всех форм собственности. Но в реальной действительности государственным сектором накоплен колоссальный капитал, произошло сращивание бюрократического аппарата, государственной банковской системы и государственных предприятий. Это обусловило несомненные стартовые преимущества государственного сектора. Но несмотря на это, эффективность частного сектора возрастает именно потому, что над ним постоянно висит угроза разорения в случае финансовых трудностей, какие бы при этом ни были условия кредитования.

Пятое условие. Для дальнейшего развития частного сектора очень важно *наличие в обществе уважения к частному сектору*. В условиях рыночной экономики, если покупателю нужен товар, предлагаемый продавцом, и данный покупатель готов заплатить запрашиваемую цену, то деятельность предпринимателя, торговца в качестве продавцов должна рассматриваться как общественно полезная.

Сегодня в России, несомненно, имеется три группы людей, способных стать предпринимателями. Во-первых, это часть бюрократии, имеющая власть, которую она обменивает на деньги, во-вторых, это теневики, мафия, имеющая сегодня миллиарды рублей. В-третьих, это квалифицированные работники, которых не удовлетворяет ни оплата, ни условия труда.

Во всех же странах ядро преуспевающих частных предпринимателей составляют трудолюбивые, энергичные люди, стремящиеся повысить свой социальный статус. Рынок производит естественный отбор из мелких и средних собственников, появляются будущие основатели крупных предприятий.

Частная собственность в своем функционировании приобретает отдельные *черты общественного характера*. Это проявляется в выплате обязательных взносов по социальному страхованию, налогов в государственный и местный бюджеты, ренты. Кроме того, частные собственники несут такую же экономическую и правовую ответственность, удовлетворяют определенные потребности как и государственные, а также коллективные предприятия.

Разрушение и полная дискриминация частной собственности в нашей экономике в недавнем прошлом привели к тому, что были утрачены не только негативные стороны частного предпринимательства, но и его сильные мотивационные стороны. При обосновании необходимости частной собственности важно ответить на вопрос: "Является ли частная собственность тормозом развития экономики или она и сегодня эффективна и полезна?" Опыт индивидуально развитых стран показал, что потенциал этой формы собственности еще не исчерпан. И важно также помнить, что частная собственность служит непосредственной основой других форм собственности и различных форм хозяйствования (например, акцио-

нерных обществ и фермерских хозяйств). В современном цивилизованном обществе изменилось состояние и самой частной собственности. Многие экономисты признают, что она выступает теперь не только в индивидуальной (трудовой и нетрудовой), но и в других формах — коллективной, групповой, акционерной.

Коллективная (групповая) собственность

Коллективная собственность в России представлена прежде всего в виде кооперативной собственности колхозов, потребительской и других форм кооперации, а также акционерной собственности и собственности совместных, смешанных предприятий.

Кооперативная форма собственности широко распространена в большинстве стран мира. По имеющимся оценкам, в мире действует около 1 млн кооперативных организаций, более чем 120 их видов и разновидностей, а объединяют они 600 млн человек. Первые кооперативы по переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции возникли в Дании и Швеции в 1880—1885 гг.; по использованию удобрений и сельскохозяйственных орудий — в Нидерландах, Франции. Через 100 лет в 12 странах на долю кооперативов приходилось 60% сбыта сельскохозяйственной продукции. В настоящее время в Японии они реализуют свыше 90% товарной продукции аграрного сектора; в Нидерландах — 60—65%; Германии, Франции, Испании — 50—52%; США, Великобритании, Италии, Бельгии — 30%. Создана международная организация "Международный кооперативный альянс", который объединяет сегодня 370 млн кооператоров мира, в том числе и российских.

Собственность потребительской кооперации существенно отличается от собственности колхозов. Колхозы — это производственные кооперативы, и их собственность функционирует в сфере производства. Потребительская кооперация — это потребительские кооперативы в сфере обращения (хотя они выполняют и производственные функции), но здесь работают не только его члены. Последние имеют преимущества в потреблении той или иной продукции.

Первые организации потребительской кооперации были созданы в России в дореволюционное время рабочими, крестьянами и служащими с целью избавления от торговых посредников при закупке товаров. В начале 1914 г. в стране насчитывалось около 1,7 млн членов потребительских обществ. В целом же заметного влияния на улучшение снабжения населения кооперативы тогда не оказывали. Декрет СНК от 10 апреля 1918 г. "О потребительских кооперативных организациях" возлагал на кооперацию снабжение не только ее собственных членов (число которых в это время превысило 17 млн), но и всего населения страны. С сентября 1935 г. сфера деятельности кооперативной торговли была ограничена сельской местностью. В настоящее время потребительская кооперация осуществляет свою

деятельность и в городе, и на селе, а также имеет широкие международные связи с организациями и фирмами 50 стран мира.

Русские экономисты, настроенные более или менее демократически, всегда придавали огромное значение кооперативной собственности. Известны, например, работы М.И.Туган-Барановского "В поисках нового мира" (1913), "Социальные основы кооперации" (1916), А.Алаянова "Краткий курс о кооперации" (1925) и многие другие.

Деформация собственности в нашей стране коснулась и ее кооперативной формы, что нашло свое проявление в огосударствлении, размывании кооперативных принципов, ее характеристике как незрелой, второстепенной.

Тем не менее в силу своей специфики кооперативная форма в условиях рыночной экономики обладает более высоким, чем государственная собственность, потенциалом, что обуславливает ее **преимущества** (связь оплаты труда с конечными результатами деятельности предприятия, самокупаемость, самофинансирование, демократические формы управления и более сильная мотивация к труду).

Исторически и логически **изначальными принципами кооперативной собственности** являются:

долевая основа формирования фондов и средств кооперативных предприятий;

участие членов кооператива в его деятельности своим трудом. Это относится ко всем видам кооперации;

право вхождения и выхода с возвращением имущества.

Кооперативная форма собственности — это коллективная форма собственности, но не утратившая индивидуализма, что проявляется в связи дохода с индивидуальным вкладом (паем). Отсюда ее более сильный мотивационный потенциал.

Разновидностью коллективной формы собственности является акционерная собственность. Например, собственность фирмы *General Motors* принадлежит 3 млн акционеров. Акционерная собственность является коллективной и по способу возникновения, функционирования и экономическим формам реализации. Исторически материальной основой возникновения акционерной формы была потребность обобществления, присущая крупному машинному производству. Но только этого явно недостаточно. Крайне необходимо также высокое развитие кредита, порождающее доверие. Акционерная собственность возникает на основе добровольного объединения денежных средств различных слоев населения. Такое объединение становится основой совместного коллективного создания в процессе функционирования акционерного предприятия доходов и их индивидуального присвоения в виде дивидендов. В пределах индивидуального пакета акций (т.е. суммы акций, приходящейся на каждого акционера) акционер получает свободу самостоятель-

но принимать решения, оказывая тем самым соответствующее воздействие на перспективы развития данного предприятия. Акционерная собственность наследовала частную собственность, не разрушая, но постоянно ее преобразуя, поэтому К.Маркс назвал ее "всеобщей частной собственностью".

С известной долей условности можно выделить две существующие сегодня базовые модели акционерной собственности.

1. Англосаксонская модель: 20—30% акций иммобильны, надолго оседают в руках немногих владельцев, формируют контрольные пакеты; 70—80% акций подвижны, легко переходят из рук в руки, являясь объектом торговли на фондовом рынке.

2. "Континентальная" модель: у постоянных акционеров сосредоточенно 70—80% бумаг, а 20—30% поступают на рынок и рассматриваются инвесторами как объект временного помещения средств.

Кардинальное различие между этими моделями состоит в той роли, которая отводится рынку акций. Первая модель допускает, что из бумаг, обращающихся на бирже, можно сформировать новые контрольные пакеты. Биржа выступает здесь в качестве "рынка контроля", который ставит судьбу каждого открытого акционерного общества в зависимость от присущих этому рынку критериев эффективности, высшим из которых является курс акций.

Акционирование в России, скорее всего, приведет к формированию второй, "континентальной" модели собственности на акции. Известны главные претенденты на акции практически любого преобразуемого предприятия, все они стремятся владеть крупными блоками ценных бумаг. Таким образом, большая часть акций окажется связанной и не поступит на "розничный" рынок. Продажа таких акций будет осуществляться "оптом" по результатам переговоров (так как речь пойдет о передаче контроля) и по более высоким, чем биржевые, ценам.

Акционерная собственность — наиболее совершенная, гибкая и соответствующая крупному общественному производству. По способу возникновения и функционирования она является общественной формой собственности, одновременно выступающей и индивидуальной. В этом ее достоинство и универсализм.

Заинтересованность (мотивация) держателей акций является не полной, а частичной. Речь идет об относительной заинтересованности акционеров в функционировании всего акционерного капитала, которая ограничена объемом средств индивидуального пакета акций, а не всем капиталом.

В странах Запада (если исключить мелкий бизнес и сельское хозяйство) акционерная собственность стала чуть ли не всеобщей — в этих странах ею охвачено почти 80% основных фондов и производимой продукции. Чисто государственные предприятия там редкость. Они обычно функционируют в акционерной форме, но считаются государственными потому, что государство располагает контрольным

пакетом акций. Следовательно, государственная собственность развивается в направлении индивидуализации собственности, а частная собственность — в направлении общественных форм присвоения. Это диалектика.

Итак, ни одна из форм собственности не может быть идеальной и универсальной. Каждая форма собственности имеет свои сферы наиболее эффективного применения. Государственная собственность функционирует успешно в сферах с ограниченными возможностями рыночного стимулирования. Акционерная и кооперативная формы собственности целесообразны в случаях, когда требуется концентрация средств. Частная собственность используется там, где не требуется большой концентрации средств, где необходимые средства для хозяйственной деятельности могут быть заработаны и накоплены индивидуально.

В экономической литературе *помимо основных форм собственности* выделяют и другие *производственные формы*, такие, как собственность общественных организаций, ассоциаций, товариществ, церкви и т.д., семейная собственность. Особое место занимает *интеллектуальная форма собственности*, представляющая собой присвоение знаний, обмен научной информацией, культурой, искусством, изобретением, на основе которой становится возможной так называемая "утечка мозгов".

Развитие форм собственности на современном этапе характеризуется *процессом интернационализации отношений собственности*, в результате чего появляются совместные, смешанные предприятия, а также транснациональные корпорации. Все это дает основание говорить о системе форм собственности.

Родовым признаком любой формы собственности является ее индивидуализм, который выступает основой *двух важнейших функций* собственности как существенного достояния экономической цивилизации:

1) собственность определяет и фиксирует исключительную принадлежность определенных предметов тем или иным лицам, группам (нет "ничейной" собственности!);

2) собственность порождает не только интерес к активному использованию средств производства, но и ответственность за их судьбу, за их эффективное использование.

Огромное практическое значение имеют *экономические формы реализации* собственности, к которым относятся:

1) доходы в виде прибыли, ренты, заработной платы, процента;

2) система экономических интересов;

3) конечные народнохозяйственные результаты (удовлетворение потребностей членов общества, рост благосостояния народа). Последнее трактуется по-разному: в условиях тоталитарной экономики как милость государства; в условиях рыночной экономики как результат дела собственников рук, знаний, умения, предприимчивости).

4. Разгосударствление и приватизация. Регулирование отношений собственности в России

Огосударствление всей общественной жизни означает, что государство занимает монопольное положение, а сама система общественной жизни выступает в качестве авторитарно-бюрократического государства.

Огосударствление имеет *различные сферы и формы проявления*:

1) огосударствление процессов присвоения условий, факторов производства и результатов производства, что неизбежно приводит к отчуждению непосредственных производителей (работников и трудовые коллективы) от средств и результатов производства. Отсюда возникает объективная необходимость создания формирования форм присвоения работниками и трудовыми коллективами средств и результатов производства, при которых они могли бы относиться к ним как к своим, а не чужим. В этом предпосылка демократизации общества;

2) огосударствление управления общественным производством, проявляющееся через монополию государства на экономические процессы (директивный характер государственного планирования, определение только государством ближайших и долгосрочных целей развития экономики в целом и отдельных ее звеньев, монополия на распределение материально-технических ресурсов и товаров народного потребления, монополия на ценообразование, определение предпринимательской деятельности, внешней торговли и т.д.).

Гипертрофированное огосударствление экономики приводит к мономорфизму собственности, окостенению предпринимательских структур, препятствует функционированию рыночных механизмов. Именно поэтому специфика российской экономики, определяющаяся тотальным господством государственной собственности, диктует необходимость разгосударствления и приватизации как основного метода перехода к реальному многообразию форм собственности как основы формирования рыночного хозяйства, как метода оптимизации структуры предпринимательства.

Разгосударствление — это совокупность мер по преобразованию государственной собственности, направленных на устранение чрезмерной роли государства в экономике. Оно означает снятие с государства большинства функций хозяйственного управления, передачу соответствующих полномочий на уровень предприятий, замену вертикальных хозяйственных связей горизонтальными. Разгосударствление не предполагает полного ухода государства из экономической сферы. Современное производство не может успешно развиваться без государственного регулирования, которое эффективно лишь в определенных пределах. Если эти пределы нарушены, то эффективность общественного производства снижается. Сегодня тенденция к разгосударствлению приняла общемировой характер.

Разгосударствление может осуществляться по **различным направлениям**:

1) разгосударствление процессов присвоения, признание каждого работника и трудового коллектива равноправным участником присвоения, демополизация;

2) создание многообразных форм хозяйствования, предоставление всем формам предприятий равных прав на свободу хозяйственной деятельности в рамках закона;

3) возникновение новых организационных структур, новых форм предпринимательской деятельности (концерны, консорциумы, ассоциации и т.п.), между которыми ведущую роль играют горизонтальные связи.

Таким образом, разгосударствление направлено на преодоление монополизма, развитие конкуренции и предпринимательства. Это центральная проблема перехода к рыночной экономике.

В тесной связи с разгосударствлением находится **приватизация**.

Приватизация — одно из направлений разгосударствления собственности, заключающееся в передаче ее в частную собственность отдельных граждан и юридических лиц.

Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России означает приобретение гражданами, акционерными обществами (товариществами) у государства местных органов власти в собственность:

предприятий и их подразделений, выделяемых в самостоятельные предприятия;

материальных и нематериальных активов предприятий;

долей (паев, акций) государства и местных органов власти в капитале акционерных обществ (товариществ);

принадлежащих приватизируемым предприятиям долей (паев, акций) в капитале иных предприятий.

Таким образом, различие между приватизацией и разгосударствлением сводится к тому, что первая отражает процесс коренной трансформации отношений собственности, а вторая является понятием, охватывающим весь комплекс преобразований существующей хозяйственной системы, направленных на разрушение в ней государственного диктата и создание условий для функционирования экономики как независимой от государства сферы общественной деятельности людей.

Объектами приватизации могут быть: крупная промышленность, мелкие и средние предприятия промышленности и торговли, предприятия сферы услуг, жилищный фонд, жилищное строительство, предприятия сельского хозяйства и т.д.

После приватизации субъектами собственности становятся: частное лицо, работник приватизируемого предприятия, трудовой коллектив, банки, холдинги, акционерные общества (товарищества) и т.д.

Масштабы приватизации в той или другой стране зависят от того, насколько широко использовался в них метод национализа-

ции частного сектора в предшествующий период. В странах, где метод национализации применялся редко (США, ФРГ, Япония), тенденция к приватизации проявилась слабо. В тех странах, где процесс национализации зашел сравнительно далеко (Великобритания, Франция), приватизация осуществляется в широких масштабах.

Разгосударствление и приватизация могут проводиться на основе бесплатной передачи собственности, выкупа предприятий на льготных условиях, продажи акций, сдачи предприятий в аренду, продажи мелких предприятий с аукциона по конкурсу и без него. В Законе о приватизации Российской Федерации продажа государственного имущества с незначительными оговорками (льготная продажа акций членам трудовых коллективов, рассрочка платежа, передача некоторой части имущества трудовым коллективам безвозмездно) признается абсолютно преобладающей.

Лидер приватизации — Великобритания предложила следующие способы приватизации: распродажа и безвозмездное распределение акций; подряды на оказание услуг; продажа государственного жилья квартиросъемщикам; отказ от государственной монополии в целях развития конкуренции. Всего мировой опыт насчитывает 22 различных способа частичной и полной передачи государственной собственности и ее функций частному сектору.

Николас Ридли — главный архитектор и проводник Британской программы доказывал, что приватизация является средством придания экономике большей эффективности потому, что государственные предприятия работают на себя, а не на потребителя. Их финансирует не потребитель, а государство, у них проявляется эгоизм. Частный сектор ведет дело эффективнее, так как непризнание его деятельности потребителем грозит ему банкротством. При приватизации убыточных предприятий Ридли рекомендует списать долг и заинтересовать собственников сделать предприятие рентабельным. Нельзя считать, по его мнению, что приватизация может привести к тому, что собственность государственного сектора сосредоточится в руках только богатей, ибо существуют и бесплатные, и на льготных условиях формы приватизации.

Процесс приватизации — длительный процесс. В Японии он осуществлялся 10 лет, в Западной Европе — 10—15 лет.

В нашей стране приватизация проводилась в принудительном порядке и в обстановке настоящей гонки. Так, в начале 1992 г. вышел Указ № 721, согласно которому каждое крупное предприятие должно было быть приватизировано до 2 ноября 1992 г. В результате этого Указа буквально в течение нескольких месяцев все мало-мальски крупные предприятия подали заявки на приватизацию. Ежедневно приватизировались десятки заводов и фабрик. Таким образом, из рук государства буквально были "вырваны" крупнейшие предприятия. Однако прежде чем проводить приватизацию, нужно было осуществить большую подготовительную работу по разукрупнению монополистических объединений, созданию нескольких ком-

паний, эффективного механизма ценообразования, с помощью которого можно было бы более достоверно оценить стоимость предприятия. Начинать приватизацию целесообразно с продовольственной структуры, торговли и сферы услуг. Чтобы государственная собственность не досталась криминальным структурам, важно создать много конкурентов. Государство должно ввести ограничения для приватизации иностранцами стратегических отраслей (энергоснабжение, водоснабжение, нефти, обороны и т.д.), хотя в других отраслях народного хозяйства привлечение иностранного капитала крайне необходимо, иначе нам трудно будет выйти из кризиса. И не стоит опасаться, что западные фирмы скупят у нас акции по дешевым ценам и станут владельцами значительной доли нашего национального богатства. При современной политической и экономической нестабильности они не рвутся к нам на рынок.

Процессы приватизации в России начались намного раньше, чем сформировалась концепция предприятий, и понятие частной собственности было официально признано. В начале происходила своеобразная приватизация государственных финансовых ресурсов, заключающаяся в том, что деньги государственных предприятий и общественных организаций начинали свой собственный оборот, постепенно превращаясь в собственные средства независимых формально от государства предприятий и ассоциаций. В результате происходила своеобразная приватизация государственных финансовых ресурсов и уже на ее основе приватизация экономики в целом. В настоящее время не менее 80% всех крупных коммерческих предприятий в России созданы на основе государственного капитала, который начал свое движение и обращение в самом начале перестройки.

Процессы приватизации и разгосударствления за последние годы резко изменили структуру собственности в России. Налицо становление новой тенденции в развитии собственности. На смену монопольному господству одной ее формы приходит реальный полиморфизм собственности, многообразие ее форм и основанных на них видов хозяйствования. Однако на разворачивании этих процессов сказывается целый ряд факторов, к ним относятся отсутствие законов или существенные пробелы в законодательстве, обусловленные десятилетним невниманием к правовой стороне собственности.

В заключение необходимо подчеркнуть, что к эффективному хозяйствованию ведут не сами по себе разгосударствление и приватизация, а именно рыночная система, главную движущую силу которой составляет конкуренция. Разгосударствление и приватизация образуют лишь объективную основу формирования конкурентной среды рыночной экономики в целом, поэтому являются не целью, а средством для роста благосостояния трудовых коллективов, регионов и каждого из нас.

Глава 9. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ СОВРЕМЕННУЮ ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- 1. Бизнес, предпринимательство, распорядительство, коммерция,*
- 2. Маркетинг как философия предпринимательской деятельности.*
- 3. Менеджмент.*
- 4. Особенности предпринимательской деятельности в России.*

Переход к рыночной экономике обусловил необходимость изучения новых экономических явлений, новых категорий, таких, как предпринимательство, бизнес, коммерция и других, чему и посвящена данная глава учебника.

1. Бизнес, предпринимательство, распорядительство, коммерция

Хозяйственная деятельность характеризуется терминами "предпринимательство", "бизнес", "распорядительство", "коммерция", "менеджмент", "маркетинг".

Предпринимательство — хозяйственная деятельность с использованием новизны, риска, изобретательства с целью получения доходов. Но в широком смысле это предприимчивость, инициативность, активность в сфере экономики. В узком смысле это экономическая деятельность собственника или хозяйствующего субъекта.

Долгое время у нас этот термин игнорировался, вместо него использовался термин "хозяйственная деятельность". Возвращение в наш экономический язык этого термина означает признание необходимыми таких условий, как:

действительная, а не формальная экономическая и юридическая самостоятельность хозяйствующих субъектов;

свобода выбора хозяйственниками вида хозяйственной деятельности и агентов экономических отношений;

признание права существования различных форм собственности, в том числе частной.

В одном из первых официальных документов, разрешающих предпринимательскую деятельность, запрещенную в Советской России с 1918 г., — Законе "О предприятиях и предпринимательской деятельности" дается следующее определение предпринимательства: "Предпринимательская деятельность (предпринимательство) — это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений в целях получения прибыли, осуществляемая на свой страх

и риск под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятий".

Предпринимательство характеризуется следующими **чертами**:

1) не только свобода в выборе хозяйственной деятельности и ее методов, не только самостоятельность, но главное — **новаторство**;

2) ответственность за принимаемые решения и их последствия и сопряженный с этим **риск**. Не связанная с ответственностью деятельность — это не предпринимательство, а простое **распорядительство** по поручению;

3) ориентация на достижения **экономического** и, может быть, **морального успеха**.

Предпринимательство выполняет **особую функцию** — обеспечение развития и совершенствование экономики, ее постоянное обновление, создание инновационной среды, ломающей традиционные структуры и открывающей дорогу к новому.

Наиболее распространены сейчас следующие формы предпринимательства:

индивидуальная;

совместная (совместные предприятия СП);

рисковое (венчурное), т.е. инновационные фирмы — проводники и разведчики НТП.

Сущность предпринимательства состоит в том, что это особая специфическая сфера рыночного хозяйствования, одновременно способ и процесс хозяйственной деятельности человека в современном обществе. Предпринимательская деятельность рассматривается и как ведущий фактор производства.

Термин "предприниматель" (англ., фр. — entrepreneur) впервые появился в научном обороте приблизительно в современном смысле слова в XVIII в. Одни исследователи считают, что он был введен английским экономистом Р.Кантильоном, другие — французским экономистом Ж.Б.Сэм. Важно отметить, что нельзя отождествлять время появления в научном обороте термина "предприниматель" с временем возникновения той деятельности, которая под этим термином подразумевается. Появление предпринимательства как одного из видов человеческой деятельности напрямую связано с потребностью человека в свободном самовыражении личности в хозяйственной деятельности. В этом смысле предпринимательство существует с момента возникновения человеческого общества.

Предпринимательскую деятельность следует отличать от **предпринимательских способностей** как особого вида человеческого капитала, представленного высококвалифицированной деятельностью по координации и комбинированию всех других факторов производства, умением и желанием в процессе производства на коммерческой основе внедрять новые виды продукта и услуг, технологий, организации производства при определенной степени риска.

По поводу сущности предпринимательства в отечественной и зарубежной литературе можно найти различные позиции. Так, в

учебнике "Основы предпринимательского дела" под ред. Ю.Н.Осипова предпринимательство ассоциируется с понятием "бизнес" как процесса "делания денег... посредством полезной производительной деятельности — изготовления продукта или оказание услуги". К. Маркс связывал предпринимательство с обеспечением самовозрастания стоимости. В современном западном учебнике по предпринимательству, подготовленном в Холборнском университетском колледже (Великобритания), предпринимательство обозначается понятием "бизнес", которое характеризуется как "деятельность, осуществляемая частными лицами, предпринимателями и организациями по извлечению природных благ, производству или приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций"*.

В работе Г.Гинса предпринимательство рассматривается как процесс, который может протекать в трех различных сферах: промышленной, коммерческой, финансовой. Предпринимателя в зависимости от сферы деятельности соответственно называют промышленник, коммерсант, финансист. Общим для позиции большинства исследователей этого вопроса является выделение как наиболее существенного в предпринимательстве риска, с которым связан труд предпринимателя. Подобный подход имеет место у В. Автономова в "Энциклопедии предпринимательства". Наиболее четко специфику предпринимательства выразил американский экономист Й.Шумпетер, когда заявил, что быть предпринимателем значит делать не то, что делают другие, и не так, как это делают другие.

Эти высказывания свидетельствуют о том, что в экономической литературе имеет место путаница в понятиях "бизнес" и "предпринимательство".

Предпринимательство — одна из форм бизнеса. Бизнес чаще всего характеризуется как:

- дело (работа);
- любой вид деятельности, приносящий доход или личную выгоду (афера — это тоже бизнес);
- система ведения дел или система, которую мы создали для удовлетворения наших желаний.

Бизнес — это система, охватывающая всех хозяйственников и интегрирующая их деятельность в одно целое. Суть системы бизнеса состоит в том, что каждый субъект рыночной экономики занимается своим делом, и в то же время в обществе отработаны такие механизмы, благодаря которым бизнес не наносит ущерба другим людям, легально реализующим собственные экономические инициативы, предприимчивость, деловую хватку.

Об устойчивости и жизнеспособности системы бизнеса свидетельствует:

* **ХОСКИНГ А.** Курс предпринимательства. М.: Международные отношения, 1993.

тенденция к развитию в направлении укрепления и упрочнения их целостности;

постоянное разрешение возникающих в системе противоречий между предпринимателями и наемными работниками, потребителями и производителями товаров, частным предпринимательством и профсоюзами, частным предпринимательством и государственными властными структурами;

высокий динамизм системы, создание новых моделей современного рыночного хозяйства, в том числе и модели социально ориентированной рыночной экономики.

Классификация форм бизнеса осуществляется на основе самых разнообразных критериев. Выделяют потребительский (домашнее хозяйство) и трудовой (сделки наемного труда и т.д.) бизнес. С учетом размеров бизнеса различают мелкий, мельчайший, средний и крупный. По формам собственности можно выделить частный, государственный и коллективный бизнес. С учетом сферы приложения капитала можно говорить о бизнесе в промышленности, торговле, образовании, агробизнесе и т.д. По степени интернационализации капитала можно выделить национальный и международный бизнес (транснациональные корпорации) и др. На основе развития организационных форм бизнеса выделяется простая кооперация, мануфактура, фабрика, акционерное общество, монополии, международные концерны. По правовому (юридическому) положению можно выделить индивидуальные фирмы, полное товарищество, коммандитное или товарищество на вере, кооперативы, смешанное общество и т.д.

Бизнес и рынок неразрывны, они существуют и развиваются вместе. С эволюцией рыночной экономики изменяется и экономическая организация **бизнес-деятельности**, которая представляет собой организацию выполнения социального заказа в условиях рыночной экономики с его последующей реализацией в целях конечного удовлетворения своих потребностей. Бизнес-деятельность невозможна в условиях жесткой централизованной экономики, где предприятия занимаются хозяйственной деятельностью, но не бизнесом.

Каждый вовлеченный в систему бизнес-деятельности агент имеет свои собственные интересы, которые отражены в табл. 9.1.

Т а б л и ц а 9.1

Интересы участников бизнес-деятельности

Участники бизнес-деятельности	Интересы
<i>/ . Внутренняя среда:</i>	
1. Собственник(и) капитала	Сохранение и умножение капитала Получение постоянных и устойчивых доходов

	Право принимать окончательные решения
2. Менеджеры	Получение прибыли и развитие фирмы Собственные интересы (вознаграждение, независимость, власть)
3. Наемные работники	Высокая заработная плата Надежность рабочего места, хорошие условия труда и высокий уровень социальной защищенности
//. Внешняя среда:	
1. Государство и общественность	Создание рабочих мест, социальный мир Конкурентоспособность на мировом рынке Получение налоговых доходов Стабильность цен Поддержание рыночных отношений путем антимонопольных мер Защита окружающей среды и интересов потребителя
2. Поставщики	Высокие доходы и низкие расходы Стабильность договорных связей
3. Кредиторы	Высокие проценты Гарантированность возврата кредита Возможность влияния на фирмы
4. Потребители	Широкий выбор, высокое качество, низкие цены Высокий уровень сервисных услуг

Такое многообразие интересов очень трудно реализовать бесконфликтно и успех в бизнес-деятельности зависит от того, насколько удастся минимизировать разрыв между этими интересами.

Наравне с бизнесом и предпринимательством часто употребляется термин "коммерческая деятельность" или "коммерция". По мнению ученых Академии бизнеса и менеджмента (Санкт-Петербург), бизнес делится на два вида — предпринимательство и коммерция*.

Коммерция — это торговая деятельность людей, направленная на получение торговой прибыли. **В узком смысле** это часть предпринимательской деятельности в сфере обращения по непосредственной реализации продукции и получению прибыли. **В широком смысле** это заключение торговых сделок как составная часть любого бизнеса.

* Введение в бизнес. СПб.: Изд-во Академии бизнеса и менеджмента, 1991.

Основная роль современной коммерции — всестороннее обслуживание непосредственно производства и рационализации сферы обращения.

К новейшей форме коммерческой деятельности можно отнести **лизинг** (своеобразное сочетание аренды и кредита для реализации средств производства) и **факторинг** (форма коммерческой деятельности, ускоряющая торговые сделки по реализации продукции путем покупки у производящей фирмы требований к своим клиентам).

2. Маркетинг как философия предпринимательской деятельности

Маркетинг — целостная система организации деятельности современных предприятий (фирм) в условиях товарно-денежных отношениях, при которых в основу хозяйственных решений положены требования рынка, реальные запросы и потребности покупателей в товарах и услугах, а также производственно-сбытовые возможности отдельного предприятия (фирмы).

Термин "маркетинг" (marketing) впервые появился в США в самом начале нашего столетия. Он происходит от английского market (рынок) и в наиболее адекватном русском переводе означает "деятельность на рынке". Во второй половине XX в. термин "маркетинг" приобрел новый смысл: как совокупность методов сбытовой деятельности капиталистических фирм. В настоящее время он определяется как сложная динамическая система, обеспечивающая рыночную ориентацию управления деятельностью предприятия, фирмы, поэтому маркетинг сегодня справедливо называют философией рыночной экономики.

С 1902 г. маркетинг как дисциплина, изучающая организацию и методику сбытовых операций, был включен в учебные программы ведущих университетов США — Гарвардского, Пенсильванского, Чикагского. Среди промышленных компаний первыми внедрили маркетинг в хозяйственную практику американские гиганты *General Electric, General Foods*, за которыми последовали другие монополии.

30-е годы считаются началом эры маркетинга в США, в Европе принципы маркетинга получили распространение в 50-е годы. Появление маркетинга свидетельствовало о существенных сдвигах в предпринимательской философии, смене ориентации хозяйственной деятельности с производства на рынок. Работа на неизвестный рынок уступила место такой форме организации деятельности, которая опирается на предварительное, как можно более подробное и достоверное изучение состояния и перспектив спроса.

Среди специалистов (зарубежных и отечественных) нет общепринятого определения маркетинга. Приведем некоторые из них. "Маркетинг — вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена" (Ф.Кот-

лер), "предпринимательская деятельность, связанная с направлением потока товаров и услуг от производителя к покупателю или потребителю" (определение Американской ассоциации маркетинга — ААМ) или "комплексная система организации производства и сбыта продукции, которая построена на основе предварительного исследования потребностей покупателей" и "средство для достижения определенных рыночных целей наиболее эффективным способом" (П.С.Завьялов, В.Е.Демидов). Один из ведущих теоретиков деловой практики современного капитализма П.Дракер пишет: "Все, что делается в мире бизнеса, представляет собой маркетинг или включается в это понятие".

Необходимость в маркетинге возникает лишь на определенном этапе производства и рынка. В соответствии со специфическими условиями каждой страны рациональность перехода, заложенная в маркетинге, может быть использована в хозяйственной практике предприятий, фирм этих стран с целью повышения эффективности их производственно-сбытовой и торговой деятельности.

Говоря о маркетинге, важно различать две стороны понятия — маркетинг как концепцию и как образ действия, т.е. практический маркетинг.

Маркетинговая деятельность — деятельность предприятия, фирмы в рыночных условиях, состояние и динамика спроса и конъюнктуры рынка, возможное приспособление производства к требованиям рынка, гибкое реагирование на изменение спроса, активное воздействие и формирование спроса, рынка товаров и услуг, контроль за условиями реализации товаров и услуг.

Концепции управления маркетингом — система научно обоснованных представлений (целей, принципов, методов) об управлении производственно-сбытовой и торговой деятельности предприятия, фирмы, корпорации в условиях развитой рыночной системы. Можно выделить пять концепций управления маркетингом: совершенствования производства, совершенствования товара, интенсификации коммерческих усилий, маркетинга и социально-этического маркетинга. Эти концепции возникали по мере развития рыночной экономики и отражают экономические и политические перемены за последние 50 лет. Общая тенденция эволюции концепций — перенос акцента с производства и товара на коммерческие усилия, на потребителя и все большая ориентация на запросы потребителя и социальной этичности.

Концепция совершенствования производства исходит из того, что потребители готовы приобрести те товары, которые широко распространены и доступны по цене. Иначе говоря, в основу данной концепции положен принцип сосредоточения усилий предпринимателя на совершенствовании производства и повышении эффективности системы распределения. Применение данной концепции целесообразно в двух ситуациях: 1) когда спрос на товар превышает предложение и крайне важно найти способы увеличить произ-

водство; 2) когда себестоимость товара достаточно высока, ее необходимо снизить, сделать свою продукцию доступной более широкому кругу покупателей, для чего требуется повышение производительности труда на предприятии.

Концепция совершенствования товара сводится к следующему: покупатели приобретают товары наивысшего качества, с лучшими эксплуатационными свойствами и характеристиками, что требует усиления внимания к постоянному совершенствованию товара.

Данная концепция приводит к маркетинговой близорукости, ибо не учитывает возможности удовлетворения той или иной потребности покупателя другим товаром. Например, потребность в передвижении может удовлетворять не только железнодорожный, но и автомобильный транспорт, а также авиалинии. Более того, чтобы продать усовершенствованный товар, нужно сделать его привлекательным с помощью дизайна, упаковки и цены.

Концепция интенсификации коммерческих усилий исходит из того, что потребители не будут покупать товары в достаточных для предприятий количествах, если последние не примут значительных усилий в сфере сбыта и стимулирования. Основопологающий принцип данной концепции — использование различных методов стимулирования продаж, активный поиск покупателей. Успешная реализация данного принципа потребует затрат огромных средств на телевизионную, радио- и кинорекламу, плакаты, рассылку материалов по почте, выявление потенциальных покупателей.

Концепцию интенсификации коммерческих усилий целесообразно использовать применительно к товарам пассивного спроса, а также сфере коммерческой деятельности.

Концепция маркетинга построена на утверждении о том, что главным в организации маркетинга является определение потребностей целевых рынков и обеспечение удовлетворения этой потребности более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов, способами. Суть этой концепции в ориентации на потребность клиентов, подкрепленной комплексными усилиями маркетинга, нацеленными на создание потребительской удовлетворенности в качестве основы для достижения целей организации.

Если концепция интенсификации коммерческих усилий (с которой часто смешивают концепцию маркетинга) ориентирована на концентрацию внимания на нуждах продавца, то **основу теории маркетинга** составляет идея нацеленности на нужды покупателя. Здесь главным объектом внимания становятся цели клиентов фирмы, предприятия с их потребностями. Концепция маркетинга отражает приверженность предприятия идее суверенитета потребителя и может быть использована в условиях рынка покупателя.

Современная концепция маркетинга (в отличие от трактовки последнего как метода сбыта) основывается на принципе организации производства таких товаров и в таком объеме, которые нужны рынку и которые, следовательно, можно продать на рынке. Вся де-

тельность предприятия (производственно-техническая, организационная, инвестиционная и др.) ориентирована на потребности потребителя, их изменение в ближайшей перспективе. Запросы покупателей определяют объем и номенклатуру производства товаров, а максимизация удовлетворения этих запросов и нужд — получение наибольшей прибыли.

Иными словами, концепция маркетинга ставит производство в прямую функциональную зависимость от рынка. Поэтому ее часто называют "концепцией рыночного управления".

Концепция социально-этического маркетинга определяет в качестве главной задачи установление потребностей и интересов целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов, способами с одновременным сохранением или укреплением благополучия потребителя и общества в целом.

Концепция социально-этического маркетинга возникла в связи с необходимостью учитывать ухудшение качества окружающей среды, дефицит природных ресурсов, стремительный прирост населения, всемирную инфляцию и неудовлетворительное состояние сферы социальных услуг в ряде стран и регионов мира. Согласно данной концепции, деятельность предприятия, фирмы, направленная на обслуживание и удовлетворение потребности покупателя, осуществляется с учетом долговременного блага потребителей и общества.

Данная концепция ставит в рамках политики маркетинга решение трех задач: удовлетворение потребностей покупателя, получение прибыли фирмой и учет интересов общества в целом (благополучие людей).

Цель маркетинга — обеспечить высокую эффективность и доходность производства для достижения необходимого объема сбыта продукции предприятия, обеспечивающего максимальную потребительскую удовлетворенность, максимально возможное потребление, максимальное повышение качества жизни, предоставление максимально широкого выбора товаров и услуг.

Цели маркетинга как рыночной концепции предпринимательской деятельности являются отражением как **долговременных**, так и **краткосрочных целей** предприятия, фирмы. Соотношение этих двух видов целей есть соотношение инструмента и предмета, где инструментом выступает маркетинг. Так, если целью фирмы является увеличение массы прибыли, то целью маркетинга может быть обеспечение роста числа людей (фирм), покупающих продукцию данной фирмы, или изменение изделия таким образом, чтобы обеспечить более высокий потребительский эффект и одновременно снизить себестоимость.

Цели предприятия, фирмы подразделяются на количественные (объем прибыли, продаж, производительность труда, доля рынка по товарам, сегментам, странам и решениям и др.) и качествен-

ные (забота об охране окружающей среды, обеспечение занятости, поддержка образовательных, культурных, спортивных и других акций правительств в странах, где фирма ведет торговлю). Цели фирмы предприятий могут быть многообразными, важно, чтобы они при этом не противоречили друг другу.

Функции маркетинга раскрывают основное значение, содержание маркетинга и зависят от: масштабов производства и сбыта, предложения товаров на рынке, товарного ассортимента, особенностей потребления и спроса на данный товар и услуг. К ним относятся: анализ внутренней и внешней маркетинговой среды, в которой действует фирма (предприятия); комплексное изучение рынка и проблем, связанных с реализацией маркетинговых усилий в рамках маркетинга; анализ потребителей и формирование спроса; изучение конкурентов и конкуренции; разработка мероприятий по интенсификации сбыта (реклама, организация выставок, "паблик-рилейшнз" и другие методы стимулирования продаж); формирование концепции нового товара; планирование производства товара на основе маркетинговых исследований; планирование товародвижения, сбыта и сервиса, определение наиболее эффективных путей товародвижения, выбор места, времени, способа продажи продукции; формирование и реализация ценовой политики; разработка и реализация маркетинговых программ; информационное обеспечение маркетингом; управление маркетингом.

Принципы маркетинга — основные положения теории маркетинга, которые могут быть сведены к следующим:

- обеспечение максимально прибыльного, высокоэффективного ведения хозяйства;

- ориентация производственно-сбытовой деятельности на требования рынка;

- функциональная зависимость производства товаров от нужд покупателей;

- организация деятельности, исходя из потребностей рынка, а не на основе возможностей производства;

- обеспечение высокой конкурентоспособности на рынке;

- организация научно-исследовательской, опытно-конструкторской и производственной деятельности по изготовлению и совершенствованию товаров, удовлетворяющих потребности покупателей;

- комплексное изучение состояния рынка, перспектив его развития, существующего и потенциального спроса на товары и услуги; координация и планирование производства и финансирования; совершенствование традиционных, а также поиск новых форм и каналов сбыта и реализации продукции;

- внедрение гибких и эффективных организационных структур системы управления;

- обеспечение максимально тесной связи и взаимодействия производственного и сбытового процессов.

Система маркетинга — комплекс взаимосвязанных экономико-организационных, социально-демографических, правовых, рыночных элементов и информационных потоков деятельности предприятий, фирм, корпораций, организованных в соответствии с принципами и целями маркетинга. Множественность элементов и факторов внешней и внутренней среды маркетинга обуславливает множественность систем организации разработки, производства и сбыта товаров и услуг.

Система маркетинга включает также методы и приемы управления элементами данной системы*.

Внешняя среда маркетинга представляет собой совокупность пяти основных ее компонентов: демография, экономика, политика, право и культура, оказывающих на систему как положительное, так и отрицательное воздействие.

При более детальном анализе обнаруживается, что внешнюю среду маркетинга составляют покупатели с их демографическими характеристиками, конкуренты, посредники, финансовые учреждения, рекламные агентства и фирмы, изучающие общественное мнение, таможенные и другие правительственные органы, действующие и разрабатывающие законы, реальная экономическая ситуация и политический климат, научно-технические достижения и культурные традиции.

Внутренняя среда маркетинга определяется различными функциональными структурами фирмы, обеспечивающими управление, разработку и тестирование новых товаров, серийное производство, продвижение товара до покупателя, сбыт, обслуживание, обеспечение запасными частями, обучение персонала покупателя, взаимоотношения с поставщиками сырья, материалов, с финансовыми и другими внешними органами.

В понятие "внутренняя среда" включается квалификация кадров, их правильное использование, система передачи информации от верхних к нижним этажам управления и обратно. Эффективность функционирования внутренней среды во многом зависит от гибкости структур по отношению к изменениям рыночной ситуации и внешней среды в целом.

Маркетинговая среда фирмы — совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами фирмы и влияющих на возможности руководства службой маркетинга устанавливать и поддерживать с целевыми клиентами отношения успешного сотрудничества.

Фирмы разрабатывают свои комплексы маркетинга обязательно с учетом маркетинговой среды. Маркетинговая среда складывается из микросреды (имеющей непосредственное отношение к самой фирме и ее возможностям по обслуживанию клиентуры, т.е. различные службы самой фирмы, а также поставщики, посредники,

* **Данько Т.П. Управление маркетингом. М.: ИНФРА-М, 1997.**

конкуренты и контактные аудитории) и макросреды (совокупность факторов демографического, экономического, природного, технического, политического и культурного характера).

Субъектами маркетинга являются отдельные лица, предприятия и организации, включенные в систему отношений маркетинга. Сюда входят производители (предприниматели и фирмы), поставщики, конкуренты, маркетинговые посредники (фирмы-специалисты по организации товародвижения, агентства по оказанию маркетинговых услуг, кредитно-финансовые учреждения, торговые посредники), клиентура (покупатели: отдельные лица, организации, приобретающие товары и услуги для использования их в процессе производства, отдельные покупатели и организации, приобретающие товары для последующей перепродажи их с прибылью для себя, государственные организации, покупатели за рубежом), конкуренты и контактные аудитории (группы людей, которые проявляют реальный или потенциальный, благотворительный или нежелательный интерес к организации и оказывают влияние на ее способность достигать поставленных целей — это финансовые круги, аудитории средств информации, государственные учреждения, гражданские группы действий, собственные рабочие и служащие, широкая публика, местные организации).

Основными *элементами* любой системы маркетинга являются: формирование товарного портфеля; определение цен, затрат, конкурентов; маркировка, распределение и сбыт продукции, персональная продажа, рекламная деятельность, различные методы стимулирования сбыта, упаковка, обслуживание, транспортировка и сбор информации. Взаимосвязь элементов маркетинга с управлением маркетингом представлена на рис. 9.2.

Упорядоченная система элементов составляет *структуру маркетинга*. Структура маркетинга — совокупность элементов маркетинга определенной ориентации. Из многочисленных схем структуры маркетинга наибольшее распространение получили следующие: функциональной, товарной, региональной, сегментальной организации.

Функциональная ориентация предпочтительна в условиях, когда разнообразие продаваемых товаров невелико и количество рынков чрезвычайно мало. В этом случае функции и ответственность управляющих, подчиненных маркетинг-директору, четко разграничены. Обычно таких управляющих пять: по исследованиям рынка, планированию сбыта, товародвижению, продавцам и сервису.

Товарная ориентация структуры маркетинга требует, чтобы по каждому товару или группе товаров был назначен специальный маркетинг-управляющий, которому подчиняются управляющие по рекламе и др.

Региональная ориентация по своей структуре аналогична товарной, однако за основу берется разделение не по товарам, а по рынкам отдельных регионов с тем, чтобы изучить специфические для

каждого региона потребности и в соответствии с ними формировать производство, внешний вид, рекламу, упаковку товаров и т.п.

Сегментная ориентация структуры заключается в том, что каждый маркетинг-управляющий отвечает за работу с определенным сегментом потенциальных покупателей.

Службы маркетинга — основные элементы организационной структуры управления маркетингом. Среди маркетинговых служб особое место занимает современный отдел маркетинга или, как его еще называют, маркетинговая служба предприятия. Последняя представляет собой специальное подразделение на предприятии, действующее на основе принципов и методов маркетинга. Организован этот отдел или служба предприятия по различным признакам: функциональному, видам продукции, рынкам, географической направленности связей, дивизиональному типу. Выбор структуры маркетинговой службы зависит от характера производства, объема и разносторонности экономических связей предприятия.

Маркетинговые службы признаны решать основные задачи маркетинга (комплексное изучение рынка, обеспечение устойчивой реализации товара, рыночной ориентации производства, научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ). Эти и другие многообразные (как конкретные, так и общие) задачи решает маркетинг-директор и его сотрудники.

Деятельность службы маркетинга сочетает в себе работы экономического, валютно-финансового, планирующего, технико-производственного, сбытового и исследовательского характера. Это, в свою очередь, предопределяет высокий уровень подготовки персонала данной службы.

Организация службы маркетинга по рыночному принципу — одна из форм организации службы маркетинга, при которой основные рынки закрепляются за управляющими по рынкам, сотрудничающими со специалистами различных функционирующих служб в разработке планов для своего рынка.

Матричная организация — организация службы маркетинга с использованием управляющих по рынкам.

Организация по товарному производству — одна из форм организации службы маркетинга, при которой производством каждого отдельного товара руководит собственный управляющий, сотрудничающий со специалистами различных функциональных служб в разработке и осуществлении планов в отношении своего товара.

Организация по географическому принципу — организация общенационального штата продавцов компании на основе обслуживания определенных географических районов.

Функциональная организация — такая организация службы маркетинга, при которой разные специалисты по маркетингу руководят разными видами маркетинговой деятельности и подчиняются вице-президенту по маркетингу.

Стратегия маркетинга — процесс анализа возможностей предприятия, выбора целей, разработки, формирования планов и осуществления маркетинговых мероприятий, контроля за их реализацией.

Стратегия может быть многообразной, главное — выбрать подходящую для каждого рынка и каждого товара, чтобы она отвечала требованиям достижениям целей маркетинга. Различают несколько видов стратегии маркетинга:

- 1) совершенствование организационной структуры;
- 2) увеличение деловой активности путем проникновения на новые рынки, диверсификации (производства новых товаров для новых рынков), разработки и внедрения нового (усовершенствованного или модифицированного) товара на старый, традиционный рынок, проникновение с товаром рыночной новизны на новые сегменты рынка и т.д.;
- 3) уменьшение деловой активности путем прекращения или сокращения продаж товаров, переставших приносить заданную прибыль, свертывание производства убыточного товара, уход с некоторых рынков и т.д.;
- 4) организация совместной с иностранными партнерами фирмы за рубежом и внутри страны;
- 5) кооперация с иностранной фирмой для выхода на те рынки, где еще не удалось успешно работать.

Основой стратегии маркетинга фирм, добивающихся наибольших успехов на современном рынке, является ориентация на превосходство в научно-технической сфере над своими конкурентами, и наращивание такого отрыва.

Тактика маркетинга — формирование и реализация задач предприятия на каждом рынке и по каждому товару в конкретный период времени (краткосрочный) на основе стратегии маркетинга и оценки текущей рыночной ситуации при постоянной корректировке задач по мере изменения конъюнктурных и других факторов (изменение индекса цен, обострение конкурентной борьбы, сезонное сокращение спроса, уменьшение интереса покупателей к товару и т.д.).

В отличие от стратегии маркетинга (опирающейся на прогнозирование долгосрочных перспектив изменения рынков и потребностей покупателей) тактика базируется на конъюнктурных соображениях и принципах формирования рынка на имеющуюся номенклатуру товаров фирмы.

К тактическим приемам маркетинговых компаний относятся: энергичные действия по продвижению товара; прямые контакты с потребителями, рекламные мероприятия по системе "директ-мейл", увеличение персонала представительств за рубежом; активное участие в выставках и ярмарках; создание филиалов за границей в случае, если их еще нет; выход на новые рынки; маркетинговые исследования рынков, расширение номенклатуры экспортных товаров (диверсификация); адаптация товара к специфическим требованиям

иностранного покупателя; повышение эффективности сервиса; быстрые ответы и принятие мер по письмам клиентов и др.

Тактика маркетинга непременно должна предусматривать определенные меры, реализация которых позволяет стабилизировать положение в случае возникновения непредвиденной ситуации. Например, если объем производства не поспевает за ростом спроса, возможны следующие меры: увеличить масштаб производства, сократить расходы на рекламу и стимулирование сбыта, сократить число работников, занятых сбытом в зарубежных филиалах, поднять цены.

Тактика призвана обеспечить устойчивый уровень прибыли, активное поведение коммерческих служб на рынке, быстрое реагирование на изменение рыночной ситуации, инициативность работников предприятия (фирмы), высококритическое отношение к собственным достижениям, своевременное принятие ответных мер на действия конкурентов, корректировку научно-технической и производственной деятельности предприятий в соответствии с изменениями требований покупателя.

Исследование маркетинга — это многообразные действия, содержание которых составляет анализ всех факторов, влияющих на маркетинг товаров и услуг. По определению британского института управления, исследование маркетинга есть не что иное, как объективный сбор, регистрация и анализ всех фактов по продаже и перемещению товаров и услуг от производителя к потребителю, или, по мысли Ф.Котлера, — систематическое определение круга данных, необходимых в связи со стоящей перед фирмой маркетинговой ситуацией, их сбор, анализ и отчет о результатах.

Исследование маркетинга зачастую отождествляют с изучением рынка. Однако первое охватывает более широкий круг вопросов, в том числе и исследование рынка.

На практике маркетинг-исследование включает следующие направления: 1) исследование рынка; 2) исследование сбыта как одного из важнейших условий комплексного изучения рынка; 3) исследование потребительских свойств товара; 4) экономический анализ; 5) мотивационный анализ. Все эти направления исследования маркетинга — не самоцель, а источник информации для принятия эффективного управленческого решения. Сегодня более 80% западных фирм использует маркетинг в своей деятельности.

3. Менеджмент

Менеджмент — это самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение в ходе любой хозяйственной деятельности фирмы, действующей в рыночных условиях, определенных целей путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением принципов, функций и методов экономического механизма менеджмента.

Менеджмент — это управление в условиях рынка, рыночной экономики, что означает:

ориентацию фирмы на спрос и потребности рынка, на запросы конкретных потребителей и организацию производства тех видов продукции, которые пользуются спросом и могут принести фирме намечаемую прибыль;

постоянное стремление к повышению эффективности производства: с меньшими затратами получение оптимальных ресурсов;

хозяйственную самостоятельность, обеспечивающую свободу принятия решений тем, кто несет ответственность за конечные результаты деятельности фирмы или ее подразделений;

постоянную корректировку целей и программ в зависимости от состояния рынка;

конечный результат деятельности фирмы или ее хозяйственно самостоятельных подразделений выявляется на рынке в процессе обмена;

необходимость использования современной информационной базы с компьютерной техникой для многовариантных расчетов при принятии обоснованных и оптимальных решений.

Термин "менеджмент" ("management") американского происхождения и не переводится на другой язык дословно. Его заменил термин "управление". Термин "менеджмент" по своей сути является аналогом термина "управление", это его синоним, однако не в полной мере. Термин "управление" намного шире, поскольку применяется к разным видам человеческой деятельности, разным сферам деятельности, органам управления. Термин "менеджмент" применяется лишь к управлению социально-экономическими процессами на уровне фирмы, действующей в рыночных условиях, хотя в последнее время его стали применять в США и в отношении непредпринимательских организаций.

Содержание понятия "менеджмент" можно рассматривать как науку и практику управления, как организацию управления фирмой и как процесс принятия управленческих решений.

Менеджмент как наука и практика управления. Под научными основами управления понимается система научных знаний, которая составляет теоретическую базу практики управления, а точнее, обеспечивает практику менеджмента научными рекомендациями.

Первым шагом менеджмента как науки является выход в свет книги американского инженера Фредерика Тейлора (1856—1915) "Управление производством (мастерской)" (1903), в которой была предложена принципиально новая система управления производством, которая, по его мнению, в наибольшей степени удовлетворяет интересы как предпринимателей, так и простых рабочих.

Одним из новых принципов управления производством, который Ф.Тейлор выдвигает в своей работе, является принцип рационализации методов труда. Тейлор предлагает прежде стандартизировать инструменты и оборудование предприятия с целью дости-

жения одинаковых условий труда для каждого рабочего. Последнее ведет к значительному сокращению времени ремонта оборудования (так как не нужно будет подбирать каждую деталь к конкретному станку, а они будут одинаковые для всего оборудования). Необходимо также за счет механизации свести мускульный труд рабочих к минимуму, что позволило бы расширить возможность использования рабочей силы. Очень важно, по его мнению, разумное управление запасами, с тем, чтобы свести к минимуму затраты, связанные с сохранением запасов, и исключить простую нехватку необходимых предметов.

"Философия всех старых систем менеджмента, — писал Тейлор, — основывалась главным образом на том положении, что каждый рабочий нес окончательную ответственность за выполнение своей работы, получая сравнительно небольшую помощь и совет со стороны заводоуправления".

Тейлор предложил разделить труд между заводоуправлением и производственными цехами. Он считал, что заводоуправление должно брать на себя всю подготовительную работу и всю ответственность за конечный результат. В случае нарушений в функционировании предприятия такая система организации производства позволяет в наиболее короткий срок выявить и устранить ошибки.

Самым важным, по мнению Тейлора, является достижение взаимопонимания между рабочими и хозяевами предприятия. Они должны осознать, что у них одинаковая цель — получение наибольшей прибыли. Прибыль, как известно, состоит из разницы между ценой товара и затратами на его производство, а значит, чтобы прибыль была больше, нужно либо повысить цену, либо снизить затраты. Так как постоянно повышать цены, особенно в условиях конкуренции, невозможно, то необходимо идти путем максимизации прибыли, т.е. снижения затрат. Для этого достаточно, чтобы они (т.е. рабочий и хозяин) перестали спорить и пошли нога в ногу к уменьшению этих затрат. Тогда рабочий, как и хозяин, получит значительную прибыль.

В 1915 г., незадолго до его смерти, вышла вторая книга Фредерика Тейлора "Принципы научной организации производства". Многие ее положения схожи с положениями первой книги, хотя и более проработаны детально. В нее внесен целый ряд существенных дополнений.

Лейтмотивом этой книги является тезис о том, что работа дирекции подразделяется на четыре группы, в основу каждой из которых должен быть положен один из принципов научного управления.

Первым из этих принципов, вменяющимся в обязанность дирекции, является сбор и анализ всех имеющихся сведений, относящихся к данному производству, которые помнят рабочие или были зафиксированы в письменном виде. Это позволит, во-первых, избежать ошибок, которые уже были допущены, а во-вторых, выявить и сформулировать законы, регулирующие движение рабочих и

материалов в процессе производства. Это, в свою очередь, позволит увеличить производительность труда и снизить затраты путем использования этих законов в процессе производства и управления ими.

Вторым принципом научного управления является отбор рабочих и их обучение. "Те, кто стремится научно организовать управление, — писал Тейлор, — должны взять на себя дополнительную нагрузку по тщательному изучению своих рабочих и неустанному их совершенствованию для того, чтобы они могли выполнять работу все лучше и лучше, результатом чего должно быть также повышение заработной платы, что является одним из важнейших стимулов для рабочих".

Третий научный принцип управления, который во многом перекликается со вторым, состоит в том, чтобы расположить рабочих в пользу данных, предлагаемых наукой, так как именно рабочие должны применять их на практике.

Четвертый принцип — самый простой, его сущность состоит в нового рода разделении труда. При старой системе рабочий практически полностью выполняет всю работу, связанную с подготовкой и осуществлением процесса производства. Тейлор же предлагает такую систему разделения труда, которая строго подразделяла бы производственные функции, притом так, чтобы больше забот выпадало на долю заводууправления. Такая система позволит наладить реальное сотрудничество между руководителями и рабочими, что представляет собой один из могущественных факторов, препятствующих всякому возникновению стачек и забастовок на предприятии. Кратко характеризуя предложенную систему научного менеджмента, Тейлор говорил, что "управление — это искусство знать точно, что предстоит сделать и как сделать это самым лучшим образом".

Можно с уверенностью сказать, что тейлоровская "система научного выжимания пота", как охарактеризовал ее Ленин, несмотря на всю критику в ее адрес, показала свою жизнеспособность и с небольшими изменениями и дополнениями дошла до наших дней.

Одним из последователей Тейлора был француз А.Файоль, работа которого под названием "Общая и промышленная администрация" вышла в свет в 1916 г. В ней Файоль развивал мысль Тейлора о "корпоративном духе" (духе сотрудничества) между рабочими и хозяевами предприятий. Файоль также пытался преломить в "административном учении" принцип Тейлора о функциональной организации производства. Помимо этого он внес и некоторые новшества в систему Тейлора. Так, он разбивал процесс управления на отдельные фазы, многие из которых совпадают с современными планированием, контролем и др.

Учение Ф.Тейлора о научной организации управления, а также работы всех его последователей составляют *классическую школу менеджмента*.

Среди множества школ выделяются следующие:

1. Школа человеческих отношений.
2. Системный подход, основывающийся на системном изучении процессов принятия решений с применением кибернетических методов.

3. Ситуационная теория.

4. Эмпирическая школа или сравнительный подход.

Школа человеческих отношений сформировалась в первой трети XX в., когда исследования проводили главным образом психологи, которые экспериментировали и интересовались проблемами усталости рабочих, производительности и эффективности их труда.

Основоположником этой школы считается Э.Мэйо, хотя и до него появились работы, посвященные данной стороне проблемы управления. Так, еще до первой мировой войны появились работы англичанки М.Фоллет, которая высказала идею о том, чтобы от "доминирующей", принуждающей власти в управлении перейти к сотрудничеству, т.е. к сочетанию власти и авторитета. В 1913 г. была опубликована работа профессора Гарвардского университета Р.Мюнстера "Психология и промышленная эффективность", основные положения которой заложили фундамент промышленной психологии.

Мэйо был одним из ведущих специалистов Гарвардского университета по психологии и психиатрии. Основы теории человеческих отношений были заложены им исходя из результатов хоторнского эксперимента (близ Чикаго). В процессе эксперимента у шести участниц, отобранных из цеха и помещенных в отдельном помещении, производительность труда возросла в 1,25 раза, что было существенным результатом для того времени. Это было достигнуто за счет того, что между участницами эксперимента, администрацией предприятия и экспериментаторами установились неформальные отношения (отсюда название школы).

В ходе эксперимента было установлено, что помимо материальных стимулов (заработной платы) человек еще имеет и другие стимулы: умственные (сознание того, что его интересы и интересы его нанимателя совпадают), духовные (самоутверждение) и социальные (общение с начальником на равных, сознание того, что ты нужен).

Хоторнские исследования показали, что предприятие является не просто суммой индивидов, а социальной системой связей и отношений, в которых эти индивиды находятся; необходимо учитывать как интересы каждого индивида, так и коллектива в целом.

Таким образом, деятельность менеджера в соответствии с теорией "человеческих отношений" должна быть направлена на:

- создание у рабочего уверенности в завтрашнем дне, в том, что он не останется без работы;

- установление отношений взаимопонимания между предпринимателями и рабочими;

- установление на работе нормальных индивидуальных и групповых отношений;

стимулирование интереса рабочих как к их собственной работе, так и к делам всей фирмы.

Другим не менее интересным подходом к проблеме управления является **системный подход**. Он исходит из предположения о существовании сложного комплекса функционально связанных между собой элементов или частей.

Различные представители данной школы отличаются между собой лишь выделением этих элементов, функций, процессов или подсистем, которые интегрированы между собой и находятся в тесной связи и взаимозависимости.

Так, Дж.Миллер выделяет шесть типов подсистем:

- 1) технологические;
- 2) регулирующие;
- 3) эволюционные;
- 4) связывающие и интегрирующие;
- 5) патологические, т.е. связанные с образованием дефицитов, перенапряжений;
- 6) разлагающиеся и гибнущие.

Миллер выдвигает множество гипотез о построении из этих подсистем различных систем, о функционировании в данных системах, об их развитии и управлении внутри них.

; Если в данном системном подходе к числу подсистем добавить человеческие отношения (что произошло под влиянием теории человеческих отношений), то системный подход переходит в форму организационного подхода. Одним из представителей последнего является Ч.Бернард. Он писал: "Кооперативная система — это комплекс физических, биологических, личностных и социальных компонентов, которые находятся в специфическом системном отношении в связи с кооперацией двух или более лиц для получения, по крайней мере, одного определенного результата".

Таким образом, системный и организационный подходы к проблемам управления представляют собой анализ функционирования систем, состоящих из производственных, социальных и индивидуальных подсистем в различной их комбинации.

На рубеже 70-х годов как одно из направлений организационных систем появился **ситуационный подход**, ставший впоследствии самостоятельной школой. Определяя цели этого направления, представители данной школы Ф.Каст и Д.Розенцвейг пишут: "Ситуационный подход стремится понять взаимосвязи внутри и между подсистемами, так же как и между организацией и ее средой, и определить типы отношений и конфигурации переменных. Он делает ударение на многовариантную природу организаций и пытается понять, как организация функционирует при меняющихся условиях и в специфических обстоятельствах".

По сравнению с системным ситуационный подход обладает большей конкретностью и более приближен к практическим проблемам. Суть ситуационного подхода состоит в попытке теоретически

сформулировать, логически проверить и затем практически рекомендовать различные типовые решения в области организации производства и управления.

Сравнение различных вариантов функционирования организаций в изменяющихся условиях привело к тому, что это вылилось в самостоятельное течение, которое позже сформировалось в ***сравнительный подход***.

Существует несколько типов сравнительных исследований:

- 1) сопоставление различных типов однородных организаций;
- 2) сравнение одних и тех же организаций в разные периоды их развития;
- 3) обследование организационных параметров на основе статистической выработки многомерного статистического анализа полученных данных;
- 4) межкультурные исследования организаций в различных общественно-экономических и исторических условиях.

Эти сравнительные исследования дают много фактического материала, много конкретных примеров изменения, что позволяет выявить определенные закономерности в развитии данных организаций. А эти закономерности при разумном их использовании позволяют менеджерам добиться целей как можно быстрее и с минимальными потерями.

Таким образом, несмотря на то что различные школы подходят к вопросу управления с различных сторон, все они стремятся к тому, чтобы выявить законы, позволяющие предприятию функционировать наиболее эффективно, и видят залог успеха во внутреннем устройстве самой системы управления.

Характерные для менеджмента черты включают экономический, социально-психологический, правовой и организационно-технический аспекты.

Содержание экономического аспекта составляет управление процессом производства, в ходе которого достигается координация материальных и трудовых ресурсов, необходимых для эффективного достижения целей.

Социально-психологические аспекты характеризуют деятельность особой группы лиц по организации и руководству усилиями всего, персонала фирмы для достижения поставленных целей. Сюда относится система власти, посредством которой регулируются отношения между руководителем и подчиненными, а также социальная функция, в которой отражаются культура общества, его традиции, ценности и обычаи.

Правовой аспект менеджмента отражает структуру государственных, политических и экономических институтов, проводимую ими политику и определяемое ими законодательство. Важнейшее значение имеют положения торгового права по вопросам создания фирм, заключения контрактов, промышленной собственности, а также государственное регулирование бизнеса, включающее антitrustов-

ское законодательство, налоговую политику, торгово-политические средства и др.

Организационно-технический аспект менеджмента включает рациональную оценку ситуации и систематический отбор целей и задач, последовательную разработку стратегии для достижения этих задач, упорядочение требуемых ресурсов, рациональное проектирование, организацию, руководство и контроль за действиями, необходимыми для достижения избранных целей, мотивацию и вознаграждение людей, осуществляющих эту работу. Выделяют три наиболее важных принципа менеджмента:

1) оптимального сочетания централизации и децентрализации в управлении;

2) сочетания прав, обязанностей и ответственности (принцип единства команды);

3) демократизации управления.

Менеджмент в зависимости от видов и последовательности деятельности можно разделить на три стадии; стратегическое управление, оперативное управление и контроль.

Стратегическое управление включает:

выработку цели менеджмента;

прогнозирование как предвидение результатов развития, совершающегося под действием существующих факторов;

перспективное планирование как систему мер, необходимых для преодоления отклонения прогнозируемых итогов от установленной цели.

Оперативное управление включает деятельность по реализации вышеуказанных мер, которая подразделяется на:

организацию как создание нужной структуры и необходимых ресурсов;

руководство как распорядительство (мотивация) в условиях созданной структуры.

Контроль включает анализ достигнутых результатов (обратная связь) и выступает как исходный пункт нового цикла управления.

Эффективный менеджмент предполагает единство всех видов и стадий процесса управления как единство экономического, организационно-технического и социально-психологического аспектов управления.

Конечной целью менеджмента является обеспечение прибыльности, или доходности, в деятельности фирмы путем рациональной организации производственного процесса, включая управление производством и развитие технико-технологической базы, а также эффективное использование кадрового потенциала при одновременном повышении квалификации, творческой активности и лояльности каждого работника.

Прибыльность фирмы свидетельствует об эффективности ее производственно-сбытовой деятельности, которая достигается путем минимизации затрат (расходов на сырье, материалы, энергию, оп-

лату труда, финансирование) и максимизации доходов от результатов производства — выпуска продукции и услуг.

Менеджмент призван создавать условия успешного функционирования фирмы исходя из того, что прибыль является не причиной существования фирмы, а результатом ее деятельности, который в конечном итоге определяет рынок. Прибыль создает определенные гарантии дальнейшему функционированию фирмы, поскольку только прибыль и ее накопление на предприятии в виде различных резервных фондов позволяют ограничивать и преодолевать риски, связанные с реализацией товаров на рынке. Ситуация на рынке, как известно, постоянно меняется, происходят изменения в положении на рынке конкурентов, в условиях и формах функционирования, состоянии хозяйственной конъюнктуры в отрасли или в стране в целом, в условиях торговли на мировых товарных рынках. Отсюда постоянное наличие риска. Целью менеджмента в этих условиях является постоянное преодоление риска или рискованных ситуаций не только в настоящем, но и будущем, для чего требуется наличие определенных резервных денежных средств и предоставление менеджерам определенной степени свободы и самостоятельности в хозяйственной деятельности в целях быстрого реагирования и адаптации к изменяющимся условиям.

Важнейшей целью менеджмента является организация производства товаров и услуг с учетом потребностей потребителей на основе имеющихся материальных и людских ресурсов и обеспечение рентабельности деятельности предприятия и его стабильного положения на рынке. В связи с этим в задачи менеджмента входит:

- обеспечение автоматизации производства и переход к использованию работников, обладающих высокой квалификацией;

- стимулирование работы сотрудников фирмы путем создания для них лучших условий труда и установления более высокой заработной платы;

- постоянный контроль за эффективностью деятельности фирмы, координация работы всех подразделений фирмы;

- постоянный поиск и освоение новых рынков;

- определение конкретных целей развития фирмы;

- выявление приоритетности целей, их очередности и последовательности решения;

- выработка системы мероприятий для решения намечаемых проблем на различные временные периоды;

- определение необходимых ресурсов и источников их обеспечения;

- установление контроля за выполнением поставленных задач.

Выполнение задач менеджмента по регулированию, организации, координации и контролю за производственным процессом и достижение намеченных целей получают оценку на рынке.

Задачи управления непрерывно усложняются по мере роста масштабов производства, требующего обеспечения все возрастающих объемов ресурсов — материальных, финансовых, трудовых и др.

Менеджер в современном понимании — это руководитель или управляющий, занимающий постоянную должность и наделенный полномочиями в области принятия решений по конкретным видам деятельности фирмы, функционирующей в рыночных условиях.

Термин "менеджер" имеет широкое распространение и употребляется применительно к:

- организатору конкретных видов работ в рамках отдельных подразделений или программно-целевых групп;

- руководителю предприятия в целом или его подразделений;

- руководителю по отношению к подчиненным;

- администратору любого уровня управления, организующего работу в соответствии с современными методами.

Свойственные рынку риск и неопределенность ситуации требуют от менеджеров самостоятельности и ответственности за принимаемые решения, способствуют поиску оптимальных организационных и научно-технических решений относительно нововведений.

К менеджеру любого уровня предъявляются следующие требования:

- наличие общих знаний в области управления предприятием;

- компетентность в вопросах технологии производства в той отрасли, к которой относится фирма по виду и характеру своей деятельности;

- владение не только навыками администрирования, но и предпринимательства, умение владеть ситуацией на рынках, проявлять инициативу и активно перераспределять ресурсы фирмы в наиболее выгодных сферах применения;

- принятие обоснованных и компетентных решений на основе согласования с нижестоящими руководителями и работниками и распределение участия каждого в их исполнении;

- наличие практического опыта и знаний в области анализа экономической ситуации на основных рынках или их сегментах, на которых уже работает или намеревается работать;

- умение анализировать деятельность и действия фирм-конкурентов;

- умение предвидеть тенденции развития хозяйственной конъюнктуры, особенности спроса, мер государственного регулирования экономики в своей стране и в других странах, на рынках которых фирма стремится усилить либо удержать свои позиции;

- наконец, важнейшим требованием к менеджеру любого уровня является умение управлять людьми.

4. Особенности предпринимательской деятельности в России

Возрождение предпринимательской деятельности в России связано с целым *рядом трудностей и противоречий*.

Во-первых, медленно и зачастую бессистемно формируется законодательная база предпринимательства. Бизнес в России зарождается и развивается в условиях имущественной неразберихи и непомерно высоких налоговых ставок, лишаящих фирмы значительной части конечного результата деятельности.

Во-вторых, свободе хозяйственной деятельности, договоров и объединений противостоит монопольная организация хозяйства, которую нельзя отменить только волевым решением, поскольку экономические структуры России десятилетиями создавались как монополии.

В-третьих, товарно-денежный обмен в России сильно затруднен несовершенством финансово-кредитных отношений (проблема обналичивания денег, кризис неплатежей и т.д.), а также высокими темпами инфляции.

В России все необходимые условия развития предпринимательской деятельности имеются лишь частично, что накладывает отпечаток на формы и стиль бизнеса. Можно отметить характерные особенности предпринимательской деятельности в современной России.

Процесс дележа собственности идет негласно и представляет собой почву для различного рода злоупотреблений и создания криминальных структур.

Значительный сектор экономики составляют государственные предприятия, большей частью полностью или частично бездействующие, поскольку исходная нерентабельность или огромная капиталоемкость не позволяют им справиться с трудностями организации рыночной деятельности.

Определенная часть предпринимательской деятельности не нацелена на длительную перспективу, а служит исключительно средством накопления первоначального капитала, что усиливает нестабильность, неопределенность и недоверие в сфере бизнес-деятельности. Из организационных форм предпринимательской деятельности в современной России *самой популярной и действенной оказалась акционерная форма*.

Можно назвать целый *ряд причин популярности акционерных обществ* в современной российской экономике. **Во-первых**, акционерная форма создает возможность функционирования крупнейших предприятий, которые составляют основу нашей экономики. Зачастую акционерное общество — единственный путь включения промышленных гигантов в рыночную систему.

Во-вторых, акционерные общества обладают значительной устойчивостью и огромным "запасом прочности" в неблагоприятные периоды, так как у них шире возможности накопления.

В-третьих, акционерная форма применима практически в любой сфере экономики, — в промышленности и банковском деле, на транспорте и в торговле.

В-четвертых, акционерные общества имеют возможность через владение акциями друг друга образовывать единые промышленно-финансовые комплексы, что позволяет контролировать всю производственную цепочку той или иной продукции.

Механизмом реализации акционирования выступает **рынок ценных бумаг**.

Будучи крупными компаниями, акционерные общества не свободны от стремления к монополизации своей деятельности. Эта тенденция вдвойне опасна для России, стремящейся задействовать рыночный механизм, а значит, и конкуренцию. Фундаментом и своеобразным гарантом рыночной системы являются малые предприятия (фирмы).

В России малый бизнес пока весьма немногочислен. Различными формами негосударственной предпринимательской деятельности занято сейчас несколько десятков тысяч фирм. Между тем, согласно экспертным оценкам, экономика такой страны, как Россия, начнет нормально функционировать в рамках рыночной системы только тогда, когда в ней будут действовать не менее 3 млн фирм. Они должны способствовать решению ряда экономических задач: во-первых, поддерживать конкуренцию, став рыночной альтернативой монопольным структурам; во-вторых, наполнить рынок товарами и услугами; в-третьих, создать новые рабочие места, смягчая проблему нарастающей безработицы; в-четвертых, сформировать предпринимательский слой, предоставляя людям возможность проявить и реализовать свои предпринимательские способности. Все это многообразие задач делает развитие малого предпринимательства в России одним из важнейших направлений экономической реформы.

Основная трудность организации и функционирования малого бизнеса в России заключается в **проблеме его финансирования**. Большие капиталы стремятся влиться в крупные экономические структуры. Небольших же накоплений, как правило, недостаточно для создания собственного дела. В связи с этим малый бизнес более или менее развит только в торгово-закупочной и посреднической деятельности, которая обеспечивает довольно быстрый оборот капиталов и временно снимает финансовую проблему.

Следующая трудность для малого бизнеса (как и для всей российской предпринимательской деятельности) — это высокие налоги. Опыт развитых стран показывает, что поддержка малого предпринимательства немыслима без особых налоговых льгот, особенно если оно осуществляется в таких тяжелых экономических условиях, как в России, и практически с нуля. Высокие налоги совместно с инфляцией лишают малые фирмы возможности расширять, а то и просто поддерживать свое производство.

Специфической проблемой малого бизнеса в России является его **правовая незащищенность**. Выражается она в невозможности для мелких фирм пробиться через бюрократические препоны, а то и в прямых актах агрессии и насилия по отношению к мелкому предпринимателю. В связи с этим достаточно уютно чувствуют себя только те фирмы, которые имеют "крышу", т.е. имеют более крупного экономического или бюрократического покровителя. Иными словами, нарушается принцип частной автономии и свобода принятия экономических решений.

Эти и другие проблемы малого бизнеса в России настоятельно требуют государственного вмешательства в форме экономической и юридической поддержки малого предпринимательства. Как показывает зарубежный опыт, такая поддержка включает льготное кредитование, льготное налогообложение, создание различных программ и фондов поддержки, образование специального министерства по делам малых предприятий. В России этот список необходимо также дополнить мерами борьбы с экономическим вымогательством и забюрократизированностью порядка образования малых фирм, а также пропагандой престижности малого бизнеса.

Итак, развитие предпринимательской деятельности в России — сложный и противоречивый процесс, имеющий ряд специфических особенностей, которые необходимо учитывать.

Раздел III

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЕДЕНИЯ АГЕНТОВ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

А. ПОВЕДЕНИЕ АГЕНТОВ НА РЫНКЕ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Глава 10. СПРОС И КОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ: ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

- /. Бюджетные ограничения.*
- 2. Полезность как основа выбора потребителя.*
- 3. Максимизация полезности при потреблении двух или более товаров и услуг.*
- 4. Убывающая предельная полезность и наклон кривой спроса.*
- 5. Поведение потребителя в условиях неопределенности и риска.*

Основными агентами на рынке готовой продукции являются домохозяйства и фирмы. Поведение домохозяйств определяет спрос на товары и услуги. Поведение фирм-производителей характеризует предложение товаров и услуг. В настоящей главе будут рассмотрены факторы, обуславливающие спрос.

Эта проблема представляет не только теоретический, но и практический интерес. Как потребителю сориентироваться среди обилия товаров и услуг, как сделать выбор, при котором полезность была бы максимальной, а затраты — минимальными? Потребители чаще всего ищут ответы на эти вопросы интуитивно, на основе опыта, методом проб и ошибок. Предприниматели расходуют на изучение спроса немало средств, пытаясь понять особенности потребительского выбора и воздействовать на поведение домохозяйств. Что же лежит в основе поведения потребителя? Основными теоретическими подходами, объясняющими поведение потребителя, являются теория предельной полезности и анализ кривых безразличия.

Любая теория является достаточно абстрактной моделью и строится на ряде методологических допущений, позволяющих сконцентрировать внимание на принципиальных ключевых моментах. При анализе поведения потребителя исследователи обычно полагают, что:

1) все рынки товаров и услуг являются совершенно конкурентными, а все товары и услуги имеют рыночную цену;

2) все домохозяйства и фирмы располагают полной и достоверной информацией, необходимой им для совершения выбора и принятия решений о потреблении или производстве. Всем точно известны цены, процентные ставки, ставки заработной платы, величина издержек производства, качество товаров и т.д.;

3) в основе потребительского выбора лежит полезность, величину которой можно измерить;

4) все контрагенты ведут себя рационально, т.е. соотносят свои затраты и выигрыши по каждой дополнительной единице потребленного или произведенного товара и принимают решения, при которых выигрыш был бы не меньше, чем издержки;

5) потребители последовательны в своих вкусах и предпочтениях и всегда предпочитают большую полезность меньшей. Так, если полезность товара *A* больше полезности товара *D* а та, в свою очередь, больше полезности товара *C*, то при выборе между товарами *A* и *C* потребитель обязательно выберет товар *A* и предпочтет иметь этого товара чем бр/лье, тем лучше.

Легко заметить, что большая часть названных выше предпосылок является условными и не реализуется на практике. Нигде по сути нет рынков совершенной конкуренции, покупатели никогда не знают точно о реальном качестве покупаемого товара, производители не знают истинного дохода покупателей и пр. Наконец, далеко не всегда и не все покупатели (равно как и производители) ведут себя рационально и последовательно.

Наиболее уязвимым является тезис о полезности, которую можно соотнести с затратами. Индивидуальная оценка полезности является субъективной характеристикой. Отдельные индивиды оценивают полезность одной и той же вещи по-разному, в зависимости от своих вкусов и предпочтений. Более того, один и тот же потребитель оценивает полезность того же самого продукта/услуги не одинаково в зависимости от конкретной ситуации, места, времени, моды и пр. Так, ходжа Насреддин говорил, что кислое молоко полезно для здоровья, когда оно есть в доме, и вредно, когда его нет.

Полезность невозможно измерить и невозможно сравнить с другой величиной, например с издержками. Это признает даже сама теория полезности, предлагающая использовать условную единицу измерения полезности — ютиль.

При всем несовершенстве методологических посылок и основных положений теории предельной полезности она, тем не менее, достаточно точно обрисовывает поведение потребителей и отчасти

производителей, пытающихся воздействовать на потребительский спрос и предпочтения. Так, косвенным подтверждением правоты утверждения, что потребители постоянно сравнивают предполагаемую полезность товара и затраты на него, служат распространенные высказывания типа: "Это того не стоит", "Не стоит труда стараться", "Овчинка выделки не стоит", "За морем телушка — полушка, да рубль перевоз", "А что я с этого буду иметь?", "За свои деньги я хочу получить качественное обслуживание". На принципе рационального поведения построена вся реклама. Рекламодатель пытается убедить потребителя, что тот получит выигрыш больший, чем затраты (известные клише типа: "дополнительно 25 граммов продукта в пачке — бесплатно", "бальзам и ополаскиватель в одном флаконе", "новое качество по старой цене" и т.п.). Поэтому при всем своем несовершенстве данная теория представляется небесполезной.

1. Бюджетные ограничения

Прежде чем перейти к более детальному изучению полезности как основы выбора потребителя, определим границы открытого для потребителя поля выбора. Не всякое желание потребителя может быть реализовано, не всякий выбор может быть осуществлен. Одним из важных ограничителей является время. Мы часто жалуемся на то, что в сутках только 24 часа и нельзя успеть сделать многого из того, что хотелось бы.

Другим важным ограничителем, который будет в дальнейшем учитываться при анализе, является доход индивида. Потребителем открыты и доступны только те рыночные решения, которые позволяют принять его кошелек. Это важное ограничение называется бюджетным. Графически его можно изобразить в виде некоторой линии, очерчивающей поле возможностей (поле выбора) потребителя (рис. 10.1).

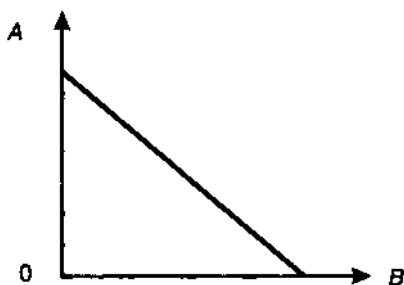


Рис. 10.1. Бюджетная линия

Представим, что все многообразие товаров на рынке сведено к двум продуктам. Это не будет большим прегрешением против дей-

ствительности, поскольку часто в быту вопрос стоит именно так: купить на обед мясо или рыбу, купить жене платье или мужу ботинки, купить автомобиль или заплатить за обучение сына.

Если весь доход будет потрачен исключительно на приобретение товара A , то на вертикальной оси мы получим точку, показывающую, сколько единиц этого товара можно будет потребить. Это количество товаров определяется, с одной стороны, доходом потребителя и, с другой стороны, — ценой товара A . Если весь доход будет затрачен на приобретение товара B , количество единиц товара B (в зависимости от его цены) будет отображено соответствующей точкой на оси горизонтальной. Соединив эти две точки, мы получим бюджетную линию, или линию бюджетного ограничения.

Бюджетная линия есть совокупность точек, каждая из которых показывает некоторую комбинацию из двух товаров A и B , которую можно приобрести, полностью израсходовав весь доход. Все точки слева от бюджетной линии характеризуют возможные выборы для потребителя: он вполне может приобрести соответствующие комбинации двух товаров. Однако при этом его бюджет не будет использован целиком. Какие-либо точки, лежащие справа от бюджетной линии, находятся вне бюджетных возможностей данного потребителя. Соответствующие этим точкам рыночные решения не могут быть приняты.

Совокупность точек слева от бюджетной линии и всех точек, принадлежащих самой бюджетной линии, характеризует область допустимых значений потребительского выбора при данном уровне дохода и заданных ценах, или поле выбора. Поле выбора может менять свою форму и размеры в зависимости от размеров дохода, цены товара A и цены товара B . При изменении одного только дохода бюджетная линия будет перемещаться параллельно вправо, если доход растет, и влево, если величина дохода падает (рис. 10.2).

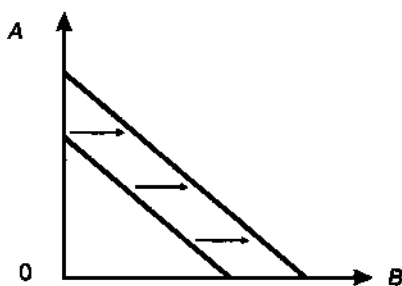


РИС. 10.2. Сдвиг бюджетной линии при росте дохода

Если же цена товара A растет, а цена товара B неизменна и доход остался прежним, то бюджетная линия изменит угол своего наклона. При прежнем бюджете покупатель сможет купить меньше подо-

рожавшего товара A , если весь доход будет истрачен исключительно на этот товар. Следовательно, бюджетная кривая пересечет горизонтальную ось в прежней точке (цена товара B не менялась), а вертикальную ось — на более низком уровне. Бюджетная линия станет более полой, а поле возможностей потребителя сократится (рис. 10.3).

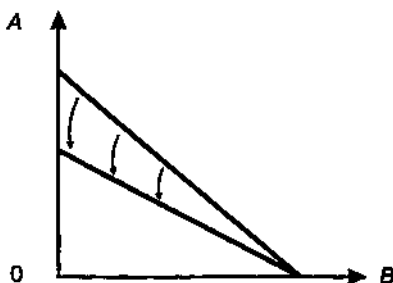


Рис. 10.3. Бюджетная линия при повышении цены товара A

При понижении цены одного из товаров точка пересечения бюджетной кривой с осью координат будет отодвигаться все дальше от начала координат, а поле выбора потребителя увеличится.

2. Полезность как основа выбора потребителя

В пределах поля возможностей, ограниченного бюджетной линией, потребитель свободен осуществить любой выбор, предпочесть любую комбинацию товаров A и B . При этом потребитель основывается на субъективной оценке того удовлетворения, которое он получит от потребления товара. В экономической теории такое удовлетворение называется полезностью.

Каждый потребитель заинтересован максимизировать общее количество полезности, которое он получает. В этом состоит его выигрыш. В своем стремлении к максимизации полезного эффекта потребитель наращивает потребление. С потреблением каждой дополнительной единицы одноименного товара совокупная полезность прирастает на некоторую величину, именуемую предельной полезностью.

Предельная полезность есть полезность от потребления дополнительной единицы продукта/услуги.

Таким образом, **совокупная полезность** данного количества одноименного товара равна сумме предельных полезностей всех единиц этого товара.

Нехитрый житейский опыт подсказывает, что по мере увеличения количества потребляемого в заданное время одноименного продукта предельная полезность каждой последующей его единицы будет снижаться. Другими словами, чем больше пирожных вы съе-

даете за один присест, тем меньше хочется съесть еще одно, тем меньше удовольствия оно вам принесет. Этот феномен, известный нам по басне И.А.Крылова "Демьянова уха", был охарактеризован известным английским экономистом А. Маршаллом как **закон убывания предельной полезности** (1890).

Графики на рис. 10.4 иллюстрируют поведение совокупной и предельной полезностей. Можно заметить, что совокупная полезность растет по мере увеличения единиц потребляемого продукта, но растет все медленнее и медленнее, поскольку предельная полезность неуклонно сокращается. Когда предельная полезность становится равной нулю, совокупная полезность достигает своего максимума. Если продолжать потребление далее этой точки, предельная полезность станет отрицательной величиной, а совокупная полезность начнет уменьшаться.

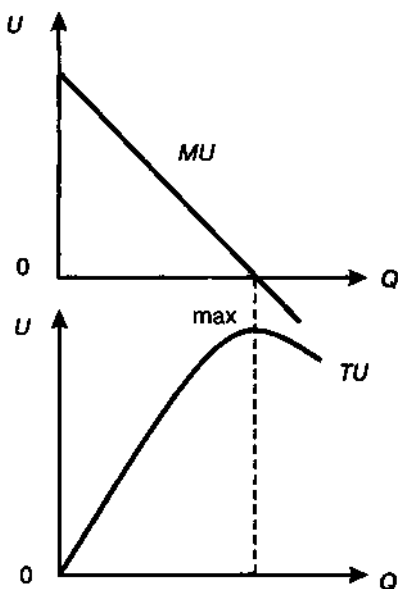


РИС. 10.4. Соотношение предельной (MU) и совокупной (TU) полезности

Прослеживается и такая взаимосвязь совокупной и предельной полезности: предельная полезность есть отношение изменения совокупной полезности к изменению потребляемого количества продукта:

$$MU = \Delta TU / \Delta Q.$$

При бесконечно малых изменениях данный показатель представляет собой не что иное, как первую производную от совокупной полезности, если последняя представлена как функция от потребляемого количества продукта

$$MU = \partial TU / \partial Q.$$

До сих пор стремление потребителя максимизировать совокупную полезность рассматривалось вне всяческих ограничений. При этих условиях совокупная полезность максимизируется в точке, где предельная полезность равна нулю. Однако задача усложняется, если учитывать бюджетные ограничения и цены. Рациональный покупатель обязательно сопоставит свой выигрыш (предельную полезность) с предельными издержками.

Предельными издержками потребителя будут затраты на приобретение дополнительной единицы товара. При совершенной конкуренции предельные издержки равны цене этого товара. Покупка и потребление очередной единицы одноименного товара имеет смысл только в том случае, если предельная полезность будет больше, чем предельные издержки. Положительная разница между предельной полезностью и предельными издержками (ценой товара) составляет **предельный выигрыш потребителя**. Этот показатель означает, что потребитель оценивает данную единицу товара выше уровня рыночной цены (рис. 10.5). Потребитель был готов заплатить в соответствии со своей субъективной оценкой предельной полезности продукта. Однако рыночная цена оказалась ниже, и покупатель остался в выигрыше.

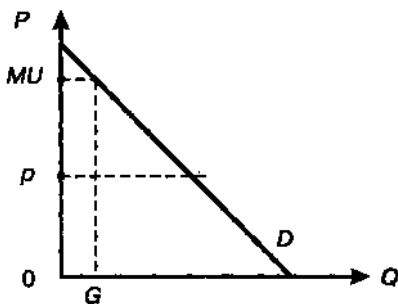


РИС. 10.5. Предельный выигрыш потребителя ($MU - P$) в точке Q

Общий выигрыш потребителя равен разнице между совокупной полезностью потребленных одноименных товаров и общими расходами на их приобретение (рис. 10.6). Графически совокупный потребительский выигрыш представлен площадью треугольника ABC и достигает максимума в точке, где предельная полезность товара

равна его цене. Другим словами, полезность потребителя максимизируется, если $MU = MC$, или $MU = P$.

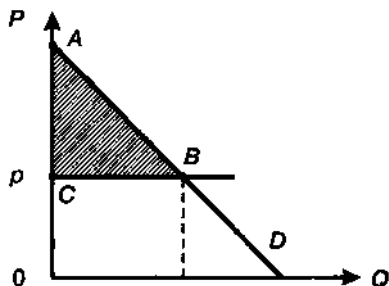


Рис. 70.6. Общий выигрыш потребителя (площадь треугольника ABC)

Введение в оборот категории "выигрыш потребителя" позволяет конкретизировать понятие рационального поведения. Поведение потребителя является рациональным, если максимизируется его совокупный выигрыш.

3. Максимизация полезности при потреблении двух и более товаров и услуг

Если потребитель приобретает два и более наименования товаров и услуг, задача оптимального распределения семейного бюджета с целью максимизации совокупной полезности оказывается не такой простой. Рассмотрим сначала вариант потребления двух видов товаров, когда единственным ограничителем является фактор времени.

Пусть у студента есть возможность проводить свободные вечера на дискотеке или в спортзале. Допустим, что как занятия спортом, так и танцы бесплатны. Единственной альтернативной стоимостью танцевального вечера является упущенная возможность спортивной тренировки, и наоборот. В неделе всего 7 вечеров, которые предстоит распределить между двумя видами досуга таким образом, чтобы совокупная полезность была наибольшей.

Предельная полезность каждого спортивного или танцевального вечера в течение недели приведена в табл. 10.1.

При заданных характеристиках распределение свободного времени будет происходить следующим образом. В первый вечер студент пойдет в спортзал, поскольку предельная полезность первого занятия спортом выше, чем предельная полезность первого посещения танцев. Полезность, полученная в первый вечер, составит 21 ютиль.

Т а б л и ц а 10.1

Дискотека			Спортзал		
Количество вечеров	TU	MU	Количество вечеров	TU	MU
1	12	12	1	21	21
2	22	10	2	33	12
3	28	6	3	42	
4	32	4	4	48	6
	34	2	5	51	3
6	35	1	6	53	2
7	35	0	7	53	0

Во второй вечер студенту будет все равно, пойти ли на танцы, или в спортзал, потому что предельные полезности второго занятия спортом и первого посещения танцев равны 12. Предположим, что во второй вечер он пойдет для разнообразия на дискотеку, а в третий вечер — в спортзал. Таким образом, предельная полезность, полученная во второй день, составит 12, а совокупная полезность за 2 дня будет равна $21 + 12 = 33$. Предельная полезность за третий вечер равняется также 12, а совокупная полезность за три дня составит $33 + 12 = 45$.

В четвертый вечер студент пойдет на дискотеку, поскольку предельная полезность от второго ее посещения равна 10, тогда как предельная полезность от третьего посещения спортзала равна всего 9. Совокупная полезность за 4 дня составит $45 + 10 = 55$.

Далее выбор между танцами и спортом будет осуществляться аналогичным образом, что в результате составит 4 вечера в спортзале и 4 вечера на дискотеке. Совокупная полезность будет при этом максимальной (80 ютилей).

Далее рассмотрим ситуацию, когда и одна спортивная тренировка, и билет на танцы имеют свои цены соответственно 6 и 3 руб. Предположим одновременно, что отпущенный студентом на досуг бюджет равен 21 руб. в неделю. Каким образом ему следует распределить свое время и деньги, чтобы в пределах данного бюджета и при данных ценах получить максимально возможную полезность? Очевидно, что сопоставление полезности двух видов досуга должно вестись с учетом их цен, т.е. необходимо рассматривать полезность, получаемую на последний затраченный рубль. Для этого рассчитаем новый показатель, равный отношению предельной полезности к цене продукта (MU/P). В этом случае к нашей таблице прибавятся новые столбцы данных (табл. 10.2).

Дискотека		Спортзал	
I	Дни	Дни	МУ/Р
I	1	1	3,5
	2	2	2
	3	3	1,5
	4	4	1
		5	0,5
	6	6	0,3
	7	7	0
			0

С учетом бюджетного ограничения выбор потребителя будет осуществляться следующим образом. В первый вечер предпочтение будет отдано танцам, поскольку на затраченный рубль можно получить 4 ютиля полезности, тогда как на рубль занятий в спортзале — только 3,5 ютиля. Расходы составят 3 руб.

Во второй вечер студент отправится в спортзал (предельная полезность равна 3,5 ютилям на 1 руб. против 3,3 ютилей на 1 руб. на дискотеке). За первые два вечера студент израсходует $6 + 3 = 9$ руб.

В третий вечер студент пойдет на дискотеку, так как 3,3 ютиля на 1 руб. выше, чем 2 ютиля на 1 руб. второго занятия в спортзале. Общая сумма расходов возрастет до $9 + 3 = 12$ руб.

Четвертый и пятый вечера будут посвящены поочередно танцам и спорту, поскольку обеспечивают равную полезность на 1 руб. При этом общие расходы составят $12 + 6 + 3 = 21$ руб. Таким образом, на шестой вечер студент исчерпал свой бюджет досуга, в седьмой вечер ему придется посидеть дома за учебниками. Если студент будет распределять свой недельный досуг так, как показано в настоящем примере, он израсходует свой бюджет наиболее рациональным образом и получит максимальную совокупную полезность в размере 61 ютиля.

Обратим внимание, что наилучшим образом бюджет используется в том случае, если уравниваются предельные полезности по каждому виду товара/услуги в расчете на последний израсходованный рубль. Действительно, если отношение предельной полезности к цене продукта A выше положительного эффекта от рубля, затраченного на продукт B , то потребитель будет увеличивать потребление именно товара A . И наоборот. Всякий раз предпочтение будет отдаваться тому или иному продукту до тех пор, пока полезный эффект от затраченного рубля по разноименным продуктам не станет равновеликим. Эту закономерность можно выразить следующей формулой, которая и будет формулой максимизации полезности для потребителя.

$$mu_A/p_A = mu_B/p_B = mu_C/p_C = \dots$$

Данное условие можно записать и в таком виде: по каждой паре товаров/услуг отношение предельных полезностей должно равняться отношению их цен:

$$MU_A/MU_B = P_A/P_B.$$

Отношение предельных полезностей двух товаров называется предельной нормой замещения в потреблении (MRS) и показывает, от какого количества единиц продукта *В* потребитель готов отказаться ради приобретения дополнительной единицы продукта *А*.

Например, если отношение предельной полезности товара *Х* к предельной полезности товара *У* равно 4, это означает, что единица товара *Х* имеет в глазах данного потребителя в 4 раза большую ценность и полезность, чем единица товара *У*. Если окажется, что рыночное соотношение цен этих товаров равно 5, это будет означать, что рынок позволяет за одну единицу товара *Х* получить 5 единиц товара *У*. Таким образом, в нашем примере потребитель выиграет, обменяв единицу продукта *Х* на пять единиц товара *У*, предлагаемых ему рынком, поскольку сам потребитель был бы удовлетворен (т.е. не потерял бы в совокупной полезности) даже при обмене на четыре единицы товара *У*. Можно сделать вывод, что рациональный потребитель предпочтет увеличивать потребление товара *У* до тех пор, пока отношение предельных полезностей двух товаров не сравняется с отношением их цен.

4. Убывающая предельная полезность и наклон кривой спроса

Концепция убывания предельной полезности позволяет обосновать, что кривая спроса имеет отрицательный наклон, т.е. направлена с северо-запада на юго-восток.

Кривая спроса демонстрирует готовность потребителя купить некоторые количества продукта при разном уровне рыночных цен, т.е. выявляет, насколько мы расцениваем данный продукт, насколько считаем его полезным для нас. По мере продвижения вправо по оси *X*, т.е. по мере увеличения потребления одноименного продукта в заданное время, мы все меньше ценим данный продукт, а при его изобилии и доступности (например, вода) вообще не ценим, не бережем и не собираемся платить за приобретение еще одной дополнительной единицы продукта. Поэтому кривая спроса будет все больше склоняться к оси *X*.

Вместе с тем, если продукт является редким и в силу этого его потребление сильно ограничено (например, бриллиант или вода в пустыне), люди склонны очень высоко оценивать полезность такого продукта и готовы платить большие деньги за приобретение единицы этого товара.

Эффект дохода и эффект замещения

Изменения цен неоднозначно влияют на поведение домохозяйств как потребителей. Экономисты различают два следствия от ценовых изменений, известных как эффект дохода и эффект замещения.

Эффект дохода. При прочих равных условиях понижение цены товара X ведет к росту благосостояния домохозяйства-потребителя. Понижение цены равнозначно увеличению дохода, который можно истратить на приобретение большего, чем ранее, количества товара X , равно как и любого другого товара/услуги. При этом произойдет перемещение вниз по кривой спроса на товар X и параллельный сдвиг вправо кривой спроса на другие товары (например, на товар Y) (рис. 10.7).

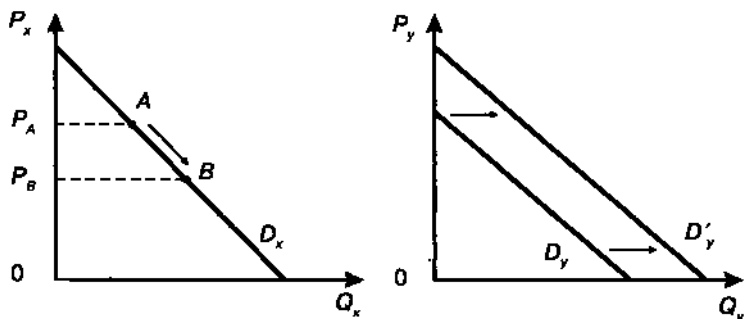


Рис. 10.7. Эффект дохода и кривая спроса

Эффект дохода от понижения цены товара X состоит в увеличении потребления товара X в связи с ростом благосостояния. Это равнозначно повышению реального дохода, т.е. бюджетная линия может быть передвинута параллельно вправо. На рис. 10.8 эффект дохода проявляется в перемещении из точки A в точку B . Это увеличит поле возможностей потребителя. При прежнем номинальном доходе потребитель, находясь в точке B , сможет потреблять больше как товара X так и товара Y .

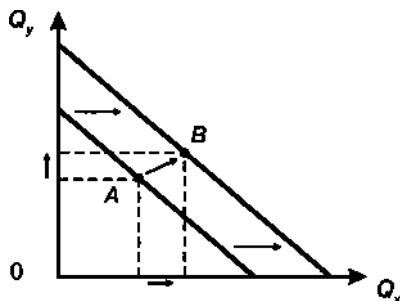


Рис. 10.8. Эффект дохода от понижения цены товара X и бюджетная кривая

Эффект замещения. При падении цены товара X он становится относительно дешевле прочих, а потому более привлекательным для потребителей. В результате может принципиально измениться структура потребления домохозяйства, а именно увеличиться потребление товара X за счет сокращения потребления других товаров, в первую очередь товаров-заместителей. Это явление получило название эффекта замещения. Графически его можно продемонстрировать в виде параллельного смещения кривой спроса на товар Y влево (рис. 10.9). Например, если цена на масло понижается, люди отдадут предпочтение маслу и будут меньше покупать маргарина, какова бы ни была цена последнего. Кривая спроса на маргарин переместится параллельно влево.

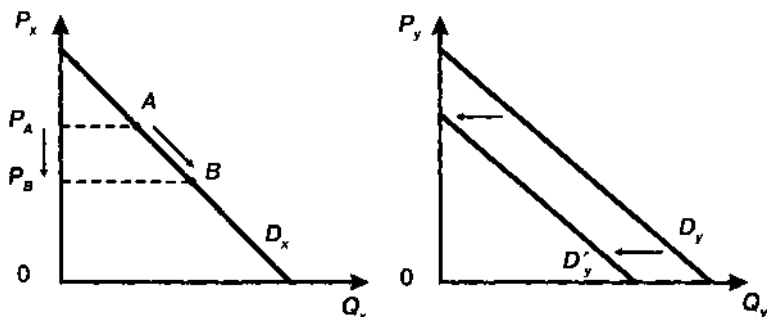


РИС. 10.9. Эффект замещения и кривая спроса

С понижением цены товара X изменится ценовое соотношение в товарной паре $X - Y$, соответственно, изменится угол наклона бюджетной линии (рис. 10.10).

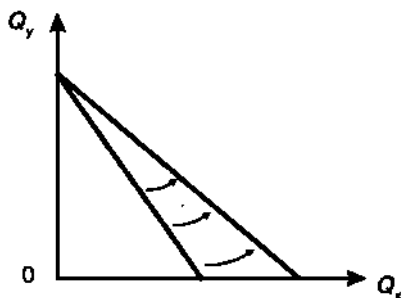


РИС. 10.10. Эффект замещения и бюджетная линия

Парадокс Гиффена. Зададимся вопросом, всегда ли эффект дохода и эффект замещения действуют в одном направлении? Тщательный анализ показывает, что это не так. Оба эффекта имеют отрицательный знак только в случае нормального товара. Иное дело, ког-

да речь идет о товарах второго порядка, товарах низшего класса, например, о маргарине, который, каким бы качественным сам по себе ни был, всегда останется товаром низшей категории по сравнению с натуральным сливочным маслом.

Когда повышается цена на товар низшего класса, то, как и в случае с нормальными товарами, он становится относительно более дорогим и его потребление сокращается в пользу товаров-заместителей. Эффект замещения будет отрицательным.

Но повышение цены снижает благосостояние потребителя. Чем ниже доход, тем больше потребление товаров низшего класса. Эффект дохода имеет положительный знак.

На практике эффект замещения чаще всего бывает больше, чем эффект дохода, а кривая спроса имеет отрицательный наклон: чем выше цена, тем меньшее количество товара готов купить потребитель, даже если это товар низшего класса.

Однако, по крайней мере теоретически, возможна ситуация, при которой эффект дохода у некоторых товаров самого низшего класса может оказаться больше эффекта замещения. В этом случае при повышении цен на такие товары люди будут покупать их в большем количестве, поскольку нормальные товары им станут совсем не по карману. Практически это означает, что кривая спроса будет восходить от начала координат вверх и вправо. На возможность такой ситуации указал сэр Роберт Гиффен, чьим именем и стал называться данный парадокс. *Товар Гиффена* — это товар, кривая спроса на который имеет восходящий характер (положительный наклон) (рис. 10.11).

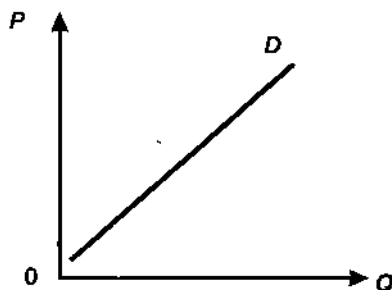


РИС. 10.11. Кривая спроса на товар Гиффена

Многие экономисты оспаривают возможность существования товара Гиффена в действительности. Однако сам Гиффен обосновывал свою гипотезу на примере конкретной исторической ситуации, а именно голода в Ирландии, когда картофель был основным продуктом питания и его покупали во все больших количествах, несмотря на повышение его цены.

5. Поведение потребителя в условиях неопределенности и риска

Целый ряд товаров принадлежит к категории товаров длительного пользования. Это автомобили, бытовая электротехника, мебель. Эти товары приносят пользу своим владельцам на протяжении многих лет. Однако чем дольше они служат, тем труднее бывает предвидеть и оценить все издержки, связанные с их эксплуатацией. Так, стиральная машина может вас разочаровать, потому что сильно шумит, рвет белье, не отстирывает воротнички у сорочек. Она вообще может сломаться и потребовать ремонта. Приобретая товар длительного пользования, потребитель принимает рыночные решения в условиях неопределенности. Аналогично он действует и при покупке финансовых активов, например, акций: никогда нельзя сказать заранее, будет ли их курс расти или падать. Своего рода это азартная игра, при которой шансы на выигрыш/проигрыш не известны. Именно такая ситуация характеризуется как **неопределенность**. В противоположность неопределенности ситуация, при которой вероятность совершения какого-либо события известна, называется *риском*.

Шансы (например, на выигрыш) считаются благоприятными, если в среднем игрок выигрывает. Шансы расцениваются как равные, или нейтральные, если игрок не выигрывает и не проигрывает. Наконец, шансы неблагоприятны, если в среднем ведут к проигрышу.

Исследователи полагают, что всех людей можно разделить на три группы в зависимости от их поведения в ситуации риска: любители риска, противники риска и нейтралы. Любители риска продолжают игру даже при неблагоприятных шансах. Нейтралы вступают в игру при благоприятных шансах и не вступают при неблагоприятных. Если шансы равные, нейтралы не высказывают предпочтения ни принятию риска, ни отказу от него. Противники риска скорее всего не будут рисковать вообще, даже если их шансы на выигрыш благоприятны.

Ученые утверждают, что большинство людей принадлежит к категории противников риска. Людям свойственно стремление избегать неизвестности, неопределенности, опасности и пр. Для объяснения такого поведения, в частности, используется теории предельной полезности. Логика рассуждений здесь такова: если некто имеет возможность выиграть 100 руб., но одновременно есть вероятность и проиграть 100 руб., то предельная (дополнительная) полезность выигрыша будет меньше, чем предельная (утраченная) полезность от проигрыша. Чем меньше общая сумма денег, которой человек располагает, тем больше для него значит каждый рубль, каждые 100 руб. и т.д. Таким образом, поведение противников риска согласуется с принципом убывания предельной полезности. Уклонение от риска является рациональным поведением, максимизирующим совокупную полезность.

Глава 11. СПРОС И КОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ: АНАЛИЗ КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ

А Кривые безразличия и их свойства.

2. Выбор потребителя.

3. Кривые безразличия и иные кривые.

4. Теоретическая и практическая значимость кривых безразличия.

Как отмечалось выше, концепция предельной полезности имеет существенные методологические изъяны и прежде всего тот, что полезность является субъективной категорией, не поддающейся объективному измерению и сопоставлению. Чтобы избежать необходимости измерения предельной полезности, в экономической теории используют кривые безразличия. Разработка данного подхода к проблеме поведения потребителя связана с именами известных экономистов В.Парето и Д.Хикса.

Анализ кривых безразличия базируется на тезисе, что потребителю нет надобности точно измерять полезность блага. Достаточно, если он в состоянии из двух благ выбрать одно по своему вкусу. Анализ кривых безразличия основывается на следующих предположениях:

1. Все блага находятся в свободном доступе и обладают положительной предельной полезностью. Другими словами, это означает принцип: чем больше данного блага, тем лучше. Если же какое-либо дополнительное благо начинает понижать благосостояние потребителя, он может с легкостью выбросить его, не неся при этом никаких издержек.

2. Предельная норма замещения понижается. По мере того как потребляется все большее количество блага X и меньшее количество блага Y , благо X становится все менее ценным относительно Y , а благо Y — все более значимым сравнительно с X .

3. Потребители имеют возможность выбирать между комбинациями доступных им товаров и услуг. Потребитель имеет три возможности: предпочесть товар A товару B , предпочесть товар B товару A , быть безразличным по отношению к обоим товарам (ему все равно, какой из них потреблять).

4. Потребительский выбор рационален, и потребитель последователен в своих предпочтениях: если он предпочитает благо A благу B , а благо B — благу C , то при выборе между A и C он всегда предпочтет A .

1. Кривые безразличия и их свойства

Опираясь на названные выше предпосылки, можно построить так называемую карту потребительских предпочтений (рис. 11.1). Предпочтения потребителя выражены при помощи кривых безразличия.

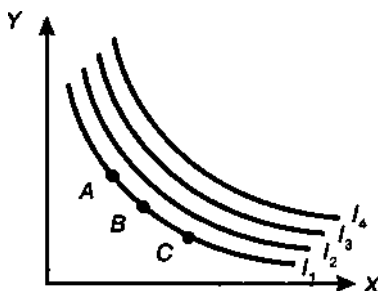


Рис. 11.1. Кривые безразличия.
Карта потребительских предпочтений

Кривая безразличия — это геометрическое место точек, каждая из которых отвечает комбинации товаров X и Y , приносящих одну и ту же совокупную полезность потребителю. Другими словами, потребитель безразличен по отношению к точкам A , B , C и т.д., лежащим на кривой, поскольку в результате потребления любой из соответствующих этим точкам комбинаций двух товаров он получит равнозначную полезность.

Очевидно, что в силу своих вкусов, пристрастий и обстоятельств каждый потребитель имеет свою собственную карту предпочтений.

Кривые безразличия обладают следующими свойствами.

1. Кривых безразличия на каждой карте может быть сколь угодно много.

2. Кривые, расположенные дальше от начала координат, соответствуют более высоким уровням совокупной полезности.

3. Кривые безразличия, принадлежащие одной карте предпочтений, никогда не пересекаются, так как каждая из них показывает только один уровень полезности, отличный от других.

4. Кривые выгнуты в сторону начала координат.

5. По мере того как мы продвигаемся по кривой вправо, абсолютное значение ее наклона уменьшается, а кривая становится все более пологой. Такая форма кривой обусловлена убыванием предельной нормы замещения, что в свою очередь связано с убыванием предельной полезности.

Поскольку совокупная полезность в каждой паре точек на отдельной кривой безразличия одна и та же, выигрыш в полезности от потребления количества блага X должен быть равен потере по-

лезности от потребления меньшего количества блага Y . Таким образом, можно составить равенство

$$MV_x \times \Delta X = - MV_y \times \Delta Y.$$

Если разделить каждую часть равенства на MV и на ΔX , получим

$$\Delta Y / \Delta X = - MV_x / MV_y.$$

Левая сторона равенства характеризует наклон любой кривой, в связи с чем можно сделать следующий вывод: наклон кривой безразличия определяется отношением предельной полезности блага X к предельной полезности блага Y . Другими словами, **наклон кривой безразличия показывает предельную норму замещения и имеет отрицательный знак.**

2. Выбор потребителя

Вспомним, что спрос зависит от цен на товары и услуги, от дохода, от вкусов и предпочтений потребителя. Рассмотрим теперь, как предпочтения потребителя, выраженные через кривые безразличия, взаимодействуют с бюджетными ограничениями и каким образом осуществляется выбор оптимального сочетания товара X и товара Y . На рис. 11.2 изображены линия бюджетного ограничения и карта предпочтений потребителя

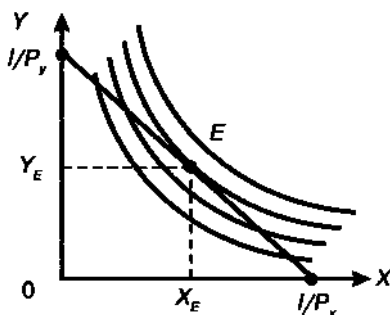


РИС. 11.2. Максимизация полезности потребителя при заданном бюджете

Потребитель желает выбрать такую комбинацию товаров X и Y , которая обеспечит максимальную совокупную полезность и при этом позволит не выйти за пределы своего бюджета. Решая эту задачу графически, потребитель будет продвигаться по линии бюджетного ограничения от точки ее пересечения с горизонтальной осью вверх. При этом линия бюджетного ограничения будет поочередно пересекать кривые безразличия, обеспечивающие все более высокие

уровни общей полезности. Такое движение будет осуществляться до тех пор, пока бюджетная линия не коснется наивысшей кривой безразличия, доступной для касания. В этой точке касания двух кривых (E) достигается оптимальный выбор потребителя, при котором совокупная полезность в пределах данного бюджета максимизируется.

Если продвигаться далее вверх по бюджетной линии за пределами точки E , бюджетная линия начнет пересекать поочередно кривые безразличия, обеспечивающие все более низкий уровень совокупной полезности, удаляя тем самым потребителя от искомой цели.

Таким образом, равновесие потребителя, или рациональный выбор потребителя, достигается в точке касания бюджетной линии с наивысшей доступной для касания кривой безразличия.

Рассмотрим иную ситуацию, когда стоит задача получить некоторую полезность при минимальных затратах (рис. 11.3).

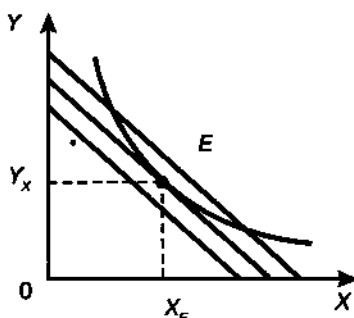


Рис. 11.3. Выбор потребителя при минимизации затрат

В точке касания (E) кривой безразличия с наиболее низко расположенной бюджетной линией будет достигнута поставленная цель: данная комбинация двух благ обеспечивает искомую полезность и стоит менее всего.

Обратим внимание, что в точке касания наклоны двух кривых одинаковы. Наклон кривой безразличия равен предельной норме замещения. Наклон бюджетной линии равен отношению цены товара XK цене товара Y (с учетом минуса), или $-P_x/P_y$.

Приравняв известные нам формулы наклона этих кривых, получим:

$$-MV_x/MV_y = -P_x/P_y.$$

Разделив обе стороны неравенства на $-^{\wedge}_x$, можно вывести равнозначную, уже знакомую нам, формулу:

$$MV_x/P_x = MV_y/P_y.$$

Таким образом, не прибегая к измерению полезности отдельно блага, при помощи кривых безразличия мы получили точно та-

кой же вывод и аналогичную формулу, как и на основе использования теории предельной полезности.

3. Кривые безразличия и иные кривые

Кривая спроса. На основе кривых безразличия и бюджетных ограничений можно вывести обычную кривую спроса. На рис. 11.4 изображено, как поворачивается бюджетная линия, меняя свой наклон, в результате понижения цены товара X с P_x до P_4 . Каждая из соответствующих бюджетных линий касается особенной кривой безразличия. В каждом случае рациональный выбор потребителя представлен иным набором товаров XnY .

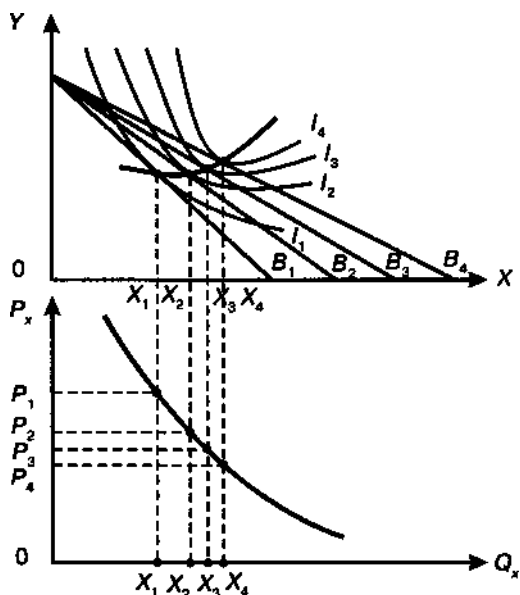


РИС. 11.4. Построение кривой спроса на товар X на основе кривых безразличия и бюджетных линий

Пусть зафиксированные уровни цены товара X равны P_1, P_2, P_3, P_4 . Отметим оптимальные количества потребления товара X для каждого из указанных уровней цены. Соотнеся эти объемы спроса с ценами на товар X , получим четыре точки на нижнем графическом поле. Эти точки принадлежат кривой спроса на товар X . Таким образом, оба указанных на рис. 11.4 графика взаимосвязаны и по-разному освещают изменение цен на товар и соответствующее изменение характера потребления.

Кривая "цена—потребление". Мы убедились, что при изменении цены одного из двух товаров меняется поведение потребителя. Этот

процесс может быть проиллюстрирован при помощи так называемой кривой "цена—потребление".

На рис. 11.5 изображены кривые безразличия I_1, I_2, I_3, I_4 . Также отмечены повороты бюджетной линии в соответствии с изменением цены товара X . Каждая бюджетная линия имеет свою собственную точку касания с определенной кривой безразличия. Это точки A, B, C и D . Каждая точка касания характеризует оптимальный выбор потребителя, наиболее рациональную комбинацию двух товаров (структуру потребления), которая при данном уровне дохода и при данных уровнях товарных цен максимизирует полезность потребителя. Соединив точки рационального выбора A, B, C, D , получим кривую, называемую кривой "цена—потребление" (рис. 11.5).



Рис. 11.5. Кривая "цена—потребление"

Кривая "цена—потребление" показывает, как меняется оптимальный уровень потребления двух товаров при изменении цены одного из них.

Графическое отображение эффекта дохода и эффекта замещения. Поведение потребителя непосредственно зависит от категории потребляемого товара. Рассмотрим так называемый нормальный товар. На рис. 11.6 изображена ситуация, при которой цена на нормальный товар X поднялась, следовательно, бюджетная линия сделала поворот от B_x к B_z .

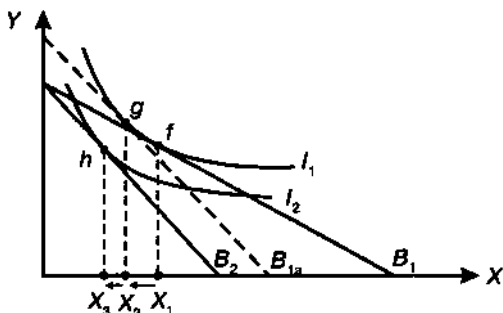


Рис. 11.6. Эффект дохода и эффект замещения при повышении цены нормального товара X

Точка оптимального потребления передвинулась с /до A . Часть этого сдвига обусловлена эффектом замещения, часть — эффектом дохода. Можно ли графически различить эти два эффекта? Да, можно. Для этого проведем пунктиром новую бюджетную линию (B_2) таким образом, чтобы она была параллельна B_1 , но при этом являлась касательной к кривой безразличия I_1 . Будучи параллельной кривой B_1 , она выражает новое ценовое соотношение двух товаров. Будучи касательной к той же самой кривой безразличия, она позволяет потребителю получить то же количество полезности, что и ранее. Поскольку в данном случае потребитель ничего не теряет и его реальный доход в точке g остается прежним, данное изменение потребления товара X (от точки X_x до точки X_2) не является эффектом дохода. Здесь в чистом виде отображен эффект замещения в силу относительного удорожания товара X .

Между тем в действительности бюджетная линия передвинулась не в положение B_2 , а в положение B_2' . В результате точка оптимума потребителя (точка его рационального выбора) находится теперь на кривой безразличия I_2 — это точка h . Реальный доход потребителя при этом сократился, так как данная кривая находится ближе к началу координат, чем прежняя. Обусловленное этим изменение в объеме потребления товара X есть не что иное, как эффект дохода, равный разности X_2 и X_3 .

Обратим внимание, что в случае нормального товара эффект дохода и эффект замещения имеют одинаковую направленность и усиливают действие друг друга. Обычно оба эффекта имеют отрицательный знак (т.е. по мере роста цены товара его потребление сокращается, что соответствует закону спроса). При этом, чем сильнее выражено действие этих эффектов, тем выше ценовая эластичность спроса на продукт X .

Рассмотрим теперь ситуацию, когда товар X является товаром низшего класса (рис. 11.7).

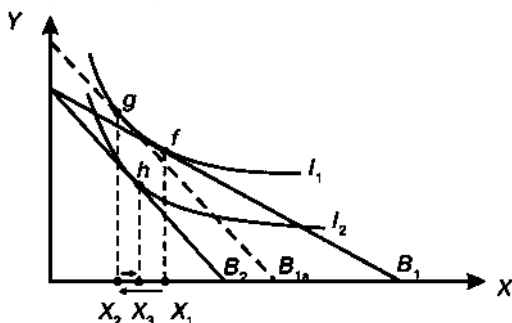


Рис. 11.7. Эффект дохода и эффект замещения при изменении цены товара X — низшего класса

Как и на рис. 11.6, сделаем дополнительные построения: проведем бюджетную линию параллельно B_2 и касательно к той же кри-

вой безразличия I_1 . Рассуждая аналогично, отметим, что эффект замещения выражается в движении вдоль исходной кривой безразличия от точки/до точки g . Эффект замещения будет отрицательным: потребление товара X сокращается с X_x до X_y , поскольку он вытесняется относительно более дешевыми товарами.

Что же касается эффекта дохода, то для товара низшего класса он будет положительным: потребление такого товара возрастает с X_y до X_g в силу снижения реального дохода. Эффект дохода иллюстрируется перемещением из точки g в точку A , что соответствует увеличению потребления товара X с X_y до X_g .

Теоретически невозможно предсказать, какой из двух эффектов будет больше. Здравый смысл и житейский опыт подсказывают, что эффект замещения должен быть больше и в конечном итоге повышение цены товара вызовет сокращение его потребления.

Однако, по крайней мере гипотетически, можно предугадать и вариант, при котором эффект дохода окажется выше эффекта замещения. Таковой будет ситуация - с так называемым товаром Гиффена. Подобный гипертрофированный эффект дохода можно объяснить, в частности, низким уровнем дохода и большой долей данного товара в совокупном потреблении отдельного домохозяйства. В этом случае повышение цены товара может сопровождаться ростом его потребления. Бесспорно, однако, что на практике такие ситуации встречаются крайне редко.

Поведение потребителя при изменении дохода. Увеличение дохода графически отображается в параллельном перемещении бюджетной линии вправо от начала координат. При этом новая бюджетная линия выступит касательной по отношению уже к иной кривой безразличия, отстоящей далее от начала координат и отвечающей большей совокупной полезности. Новая точка касания продемонстрирует изменения в потреблении в связи с ростом дохода. Если рассмотреть несколько уровней дохода и определить соответствующие им точки оптимального выбора потребителя, то линия, соединяющая эти точки, будет кривой, именуемой "доход—потребление" (рис. 11.8).

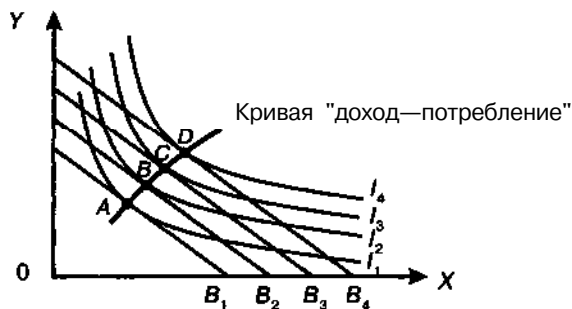


РИС. 11.8. Кривая "доход—потребление"

Кривая "доход—потребление" будет иметь различный уклон в зависимости от класса товара. Для нормальных товаров область допустимых перемещений точки потребительского выбора располагается в пределах прямоугольного треугольника ABC , образуемого перпендикулярами, выходящими из прежней точки равновесия, и новой бюджетной линией (рис. 11.9). Если же один из товаров — товар низшей категории, то кривая "доход—потребление" пересечет новую бюджетную линию за пределами указанного треугольника (рис. 11.10).

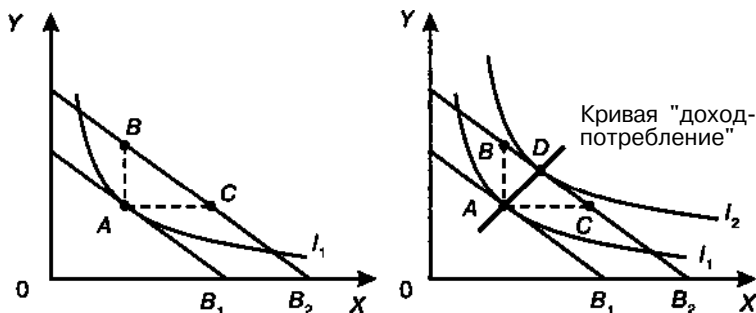


Рис. 11.9. Кривая "доход—потребление" для нормального товара

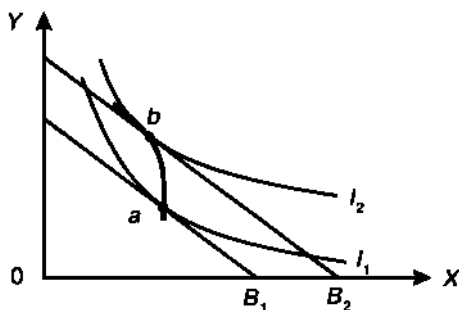


Рис. 11.10. Кривая "доход—потребление" для товара X низшего класса

В данном случае кривая "доход—потребление" будет отклоняться назад, поскольку с ростом доходов обычно сокращается потребление товаров низшей категории (кривая будет "возвращаться" к началу координат) и возрастает потребление нормальных товаров (кривая поднимется вверх относительно вертикальной оси Y).

На основе кривой "доход—потребление" можно вывести так называемую кривую Энгеля (рис. 11.11).

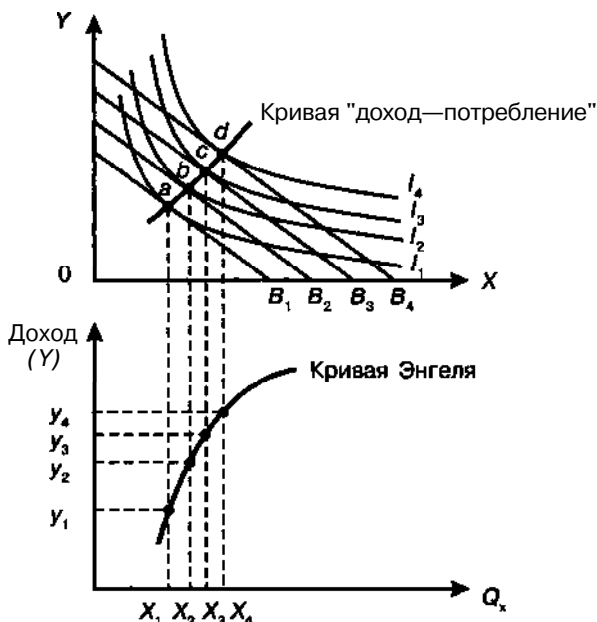


Рис. 11.11. Кривая "доход—потребление" и кривая Энгеля

Кривая Энгеля показывает, как меняется количество потребляемого продукта при различных уровнях дохода. Кривая Энгеля также может иметь разные формы в зависимости от категории товара. Для нормальных товаров наклон кривой обычно положительный, для товаров низшего класса — отрицательный.

4. Теоретическая и практическая значимость кривых безразличия

Кривые безразличия имеют то важное преимущество перед концепцией предельной полезности, что позволяют не измерять саму полезность, т.е. преодолевают основное уязвимое место вышеназванной концепции.

Кривые безразличия являются не только сугубо теоретическим инструментом. Они могут принести большую пользу в хозяйственной практике, помогая принять правильные решения в отношении предпочтений потребителей. Так, в 1969 г. на основе маркетинговых исследований менеджеры компании *Ford* Л.Якокка и Д.Фрей смогли правильно определить рыночную стратегию фирмы и предложить новую модель "Форд мустанг", отвечающую предпочтениям потребителей. Менеджеры старались выяснить, что для потребителей важнее: технические параметры автомобиля или дизайн, а сле-

довательно, в каком направлении вести дальнейшие разработки. Были построены два типа кривых безразличия (рис. 11.12 и 11.13).

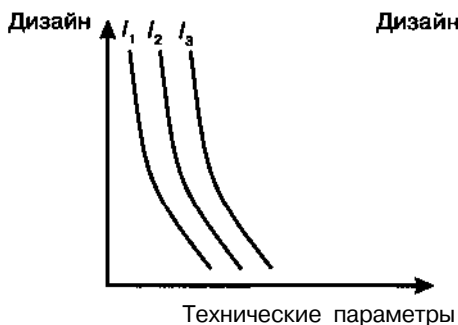


Рис. 11.12. Потребители ценят выше технические параметры

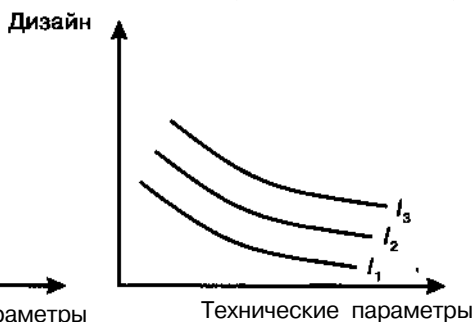


Рис. 11.13. Потребители ценят выше дизайн

Первый тип кривых характеризовал явные предпочтения технических параметров. Второй тип кривых показывал чувствительность потребителя к дизайну. Менеджеры правильно определили, что для большинства людей, не слишком сведущих в технике, при обеспечении некоторого достаточно высокого технического уровня автомобиля внешний вид и удобства приобретают гораздо большее значение. Действительно, многие технические усовершенствования могут быть оценены по достоинству только специалистами, а комфортность и внешнюю привлекательность машины оценит каждый. Правильная ориентация на вкусы и предпочтения потребителей помогла фирме *Ford* выбрать стратегию, которая принесла большой коммерческий успех новой модели "Форд мустанг".

Для оценки потребительских предпочтений и поведения важно не только оценить, насколько крутыми или пологими являются кривые безразличия, но и верно определить их форму. Не все кривые имеют вид дуги, вогнутой в сторону оси координат. На рис. 11.14 изображены кривые безразличия товаров, потребляемых исключительно совместно.

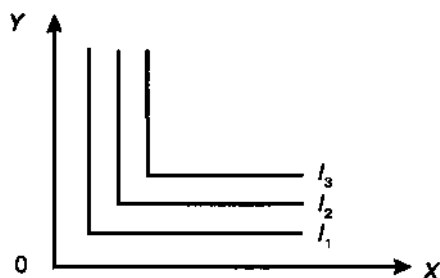


Рис. 17.14. Кривые безразличия для товаров, потребляемых совместно

Таковыми абсолютно взаимодополняющими товарами являются, например, правый и левый ботинок, правая и левая перчатка. Нарастивать или сокращать производство их можно только в одной и той же степени. Это же относится и не к столь близким дополнителям, а просто к сопутствующим товарам, фотокамерам и пленке, шурупам и гайкам и т.д.

Для абсолютных заменителей кривые безразличия будут иметь совсем другую форму (рис. 11.15).

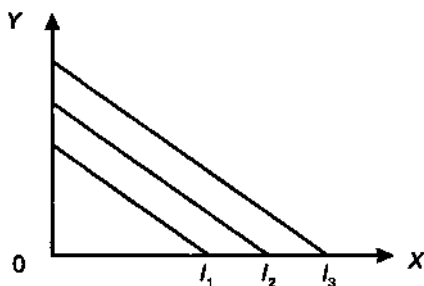


Рис. 11.15. Кривые безразличия для товаров-заменителей

Абсолютными заменителями являются товары двух торговых марок, нераспознаваемые без этикеток, например: два непромаркированных тюбика зубной пасты, два необозначенных стиральных порошка.

Третий вариант предполагает комбинацию блага и антиблага, приносящего потребителю не пользу, а неудобства, вред, неудовольствие и пр. (рис. 11.16).

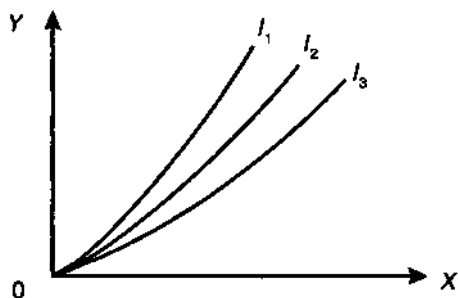


Рис. 11.16. Кривые безразличия: товар X — благо, товар Y — антиблаго

Пусть на рис. 11.16 X — нормальный товар, а Y — "плохой" товар, например, X — заработная плата, а Y — риск получения

производственной травмы. Или: X — часы, проведенные на пляже у моря, а Y — часы, затраченные на поездку к морю в переполненном душном автобусе. В данном случае кривые безразличия будут выходить из начала координат и иметь положительный наклон, т.е. чем дольше, например, поездка до моря, тем больше времени надо провести у моря, чтобы получить некоторое искомое количество полезности. Если при данной продолжительности поездки вы хотите получить еще большее удовольствие (полезность), то пребывание на пляже следует еще больше продлить, т.е. кривая Z_3 будет означать большую полезность, чем кривая I_1 .

Наконец, рассмотрим случай, известный как угловое решение. В данной ситуации потребитель выбирает исключительно один товар в ущерб другому. Например, при пенсии, размеры которой не обеспечивают нормального существования, человек будет всегда отдавать предпочтение продуктам питания, а не одежде, обуви, книгам и пр. И даже незначительное понижение цен на одежду не заставит такого потребителя изменить свой выбор (рис. 11.17). Такая ситуация, к сожалению, стала типичной для многих потребителей России в 90-е годы, когда более 30% населения оказались за чертой бедности.

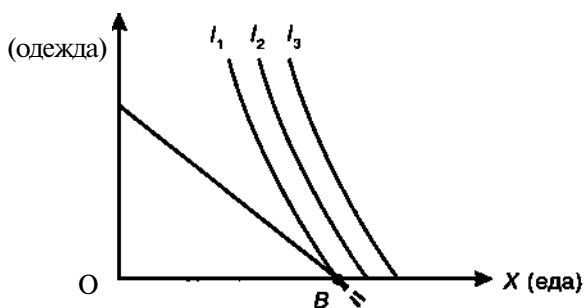


Рис. 11.17. Угловое решение

При угловом решении отношение предельных полезностей двух товаров не равно их ценовому соотношению, а потому точка B на рис. 11.17 не является точкой оптимального выбора, максимизирующего полезность. В точке B предельная норма замещения еды одеждой больше, чем наклон бюджетной линии, что означает следующее: если бы у потребителя было бы больше одежды, он бы с готовностью пожертвовал ею ради приобретения дополнительных продуктов питания. Подтверждение этому можно увидеть на любом рынке, где пожилые люди продают свою одежду, книги и домашнюю утварь, чтобы полученные деньги можно было бы потратить на покупку продуктов.

Выйти из подобного "тупикового" угла можно в данном конкретном случае, лишь существенно увеличив доходы потребителя

или же на порядок сократив цены. Таким образом, кривые безразличия и их анализ помогут сформулировать адекватную социальную политику.

Кривые безразличия достаточно широко применяются в теоретических и прикладных исследованиях. Вместе с тем возможности анализа кривых безразличия не беспредельны и также ограничены. Причины этого таковы, что потребители далеко не всегда ведут себя рационально; информация о товаре не всегда бывает полной и доступной потребителю, а потому его выбор далеко не оптимален; наконец, на практике достаточно трудно вывести достоверные кривые безразличия.

Глава 12. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И КОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ: ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

- / . Издержки производства и прибыль: бухгалтерский и экономический подходы.*
- 2. Производство в краткосрочном периоде.*
- 3. Производство в долгосрочном периоде.*
- 4. Издержки в краткосрочном периоде.*
- 5. Издержки производства в долгосрочном периоде.*

1. Издержки производства и прибыль: бухгалтерский и экономический подходы

На рынках готовой продукции фирма выступает как производитель-поставщик, а ее поведение характеризует предложение товаров и услуг. Чем же определяется предложение, что обуславливает готовность фирмы произвести то или иное количество продукта? Одним из наиболее важных факторов предложения являются издержки производства.

Издержки производства являются одновременно и простой и очень сложной категорией. Простой, потому что само значение слова "издержки" подсказывает: это то, во что обходится предпринимателю организация производства, а сложной — потому что существует ряд методологически разных подходов к определению сущности, классификации и величины издержек.

Прежде всего необходимо остановиться на особенностях бухгалтерской характеристики издержек, поскольку издержки составляют неотъемлемый элемент любой системы учета, сопровождающей производство. В бухгалтерии издержки определяются как совокупность затрат на приобретение ресурсов на рынке факторов

производства. При этом рыночная цена ресурсов составляет величину издержек.

В отличие от бухгалтеров экономисты не довольствуются лишь внешней и вполне очевидной стороной проблемы. Они стремятся вскрыть и внутренние сущностные аспекты издержек. Подходы здесь могут опять-таки различаться.

Так, марксизм прежде всего различает капиталистические и общественные издержки производства. Первые показывают, что стоит производство товара предпринимателю, вторые — что стоит производство товара обществу. Предпринимателю производство стоит затрат капитала, обществу — затрат труда. При этом затраты труда больше затрат капитала, поскольку включают в себя и прибавочный труд, который в виде прибыли присваивается безвозмездно предпринимателем. Во-вторых, что касается самих капиталистических издержек производства, то Маркс их определяет как обособленную часть стоимости товара, которая возмещает затраты капитала. Акцент делается на то обстоятельство, что это не сами затраты капитала, а именно та часть стоимости, созданной рабочим, которая постоянно вынуждена отделяться и использоваться на возобновление производственного процесса.

Отличная от марксистской позиция, достаточно распространенная в современной экономической теории, состоит в том, что издержки производства есть вмененные издержки, т.е. характеризуют наилучшую из утраченных альтернатив. Вмененные издержки включают издержки явные и скрытые.

Явные издержки определяются ценой факторов производства, приобретенных на рынке, той ценой, которая заставляет поставщика ресурсов выбрать данную сделку в качестве наилучшей для него альтернативы.

Скрытые издержки не предполагают передачу денежных средств при совершении рыночной сделки. Тем не менее здесь также речь идет об определенных жертвах. Например, собственник земельного участка, производственного помещения, оборудования мог бы не использовать их сам, а сдать в аренду, получая регулярные рентные платежи. Неполученная рента составляет вмененные издержки использования собственных инвестиционных ресурсов. Другой пример: владелец маленького ресторана сам участвует в работах по кухне, в обслуживании клиентов, ведении бухгалтерии. Даже если он не начисляет себе за этот труд заработную плату, это все равно его вмененные издержки, поскольку он мог бы работать в другом месте по найму и получать заработную плату. Неполученная заработная плата составляет вмененные издержки (упущенные возможности) содержания ресторана. Скрытые издержки не учитываются в бухгалтерских книгах. Однако экономисты почти всегда принимают их во внимание.

Существует еще один компонент вмененных издержек производства: это нормальная прибыль, рассчитанная на основе некото-

рой средней, обычной нормы прибыли. **Нормальная прибыль** представляет собой ту минимальную прибыль, которая позволяет капиталу удерживаться в данной сфере применения. Таким образом, эту прибыль можно считать определенной ценой капитала, ценой инвестиций, ценой присутствия в бизнесе. Если цена присутствия в бизнесе окажется ниже возможных доходов в другом месте, предприниматель закроет производство и переведет свой капитал в иную отрасль. Именно поэтому нормальная прибыль расценивается как разновидность издержек.

Нормальная прибыль может быть сравнена с такой категорией марксизма, как средняя прибыль. **Средняя прибыль** образуется в результате межотраслевой конкуренции капиталов. В результате переливов капиталов из одного вида производства в другой каждый капитал будет получать прибыль пропорционально своей величине. Падение нормы прибыли ниже ее средней величины ведет к оттоку капитала из отрасли. Повышение прибыли сверх средней означает получение избыточной прибыли и привлекает капиталы в отрасль. В условиях свободной конкуренции избыточная прибыль может быть получена только в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде все производители получают среднюю прибыль. Аналогичные выводы делаются в отличных от марксизма теориях.

То, что Маркс называл избыточной прибылью, в современной литературе именуют по-разному. Прибыль выше нормального уровня может быть названа и **экономической прибылью, и суперприбылью, и сверхприбылью, и чистой прибылью, и излишком производителя, и просто прибылью.**

Таким образом, полные вмененные издержки включают:
явные издержки;
скрытые издержки;
нормальную прибыль.

Различие в подходах к издержкам производства влечет за собой и различное толкование прибыли. Для бухгалтера прибыль равна разнице между совокупной выручкой и явными издержками. Для экономиста прибыль есть разница между совокупной выручкой и полными вмененными издержками. Поскольку экономические издержки больше бухгалтерских, экономическая прибыль меньше бухгалтерской.

2. Производство в краткосрочном периоде

Краткосрочным называется период, в течение которого по крайней мере один фактор производства сохраняет прежние размеры (т.е. является фиксированным, постоянным), а фирмы не могут ни покинуть отрасль, ни войти в нее.

Долгосрочным, напротив, называется период, достаточно продолжительный для того, чтобы все факторы имели возможность

изменить свои размеры, т.е. стать переменными, а фирмы могли покинуть отрасль или войти в нее.

Различие между краткосрочным и долгосрочным периодами достаточно нечеткое, эти периоды нельзя раз и навсегда связать с временным периодом конкретной протяженности. Различие между краткосрочным и долгосрочным периодами скорее характеризует два разных вида управленческих решений: оперативных каждодневных и долгосрочных стратегических.

Наиболее важная особенность производства в краткосрочном периоде состоит в том, что производительность ресурсов подвержена убывающей отдаче.

Закон убывающей отдачи гласит, что если к фиксированным по размеру факторам добавлять дополнительные единицы переменного фактора, то настанет момент, когда получаемый в результате добавочный продукт начнет неуклонно снижаться. Другими словами, предельный (добавочный) продукт, полученный от единицы переменного фактора, имеет тенденцию к понижению в краткосрочном периоде. Эта тенденция продемонстрирована при помощи табл. 12.1 ирис. 12.1.

Т а б л и ц а 12.1

Труд (рабочие)	Совокупный продукт, шт.	Предельный продукт труда	Средний продукт труда
<i>L</i>	<i>TP</i>	<i>MP</i>	<i>AP</i>
1	10	10	10,0
2	25	15	12,5
3	35	10	11,7
4	40	5	10,0
5	42	2	8,4
6	42	0	7,0

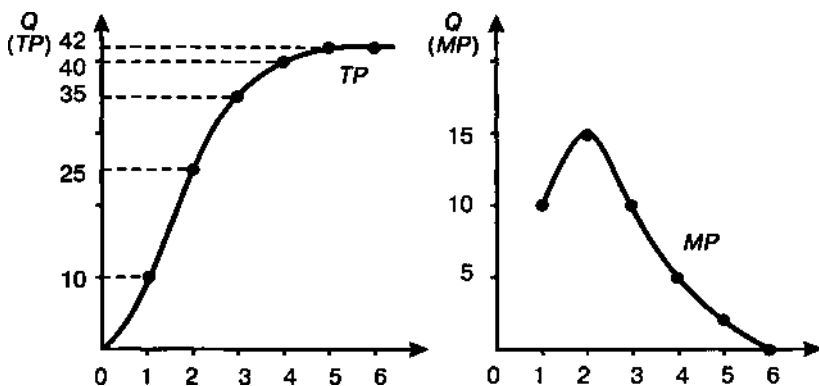


РИС. 12.1. Кривые совокупного (слева) и предельного (справа) продуктов труда

Нетрудно заметить, что предельный продукт представляет собой разницу между двумя стоящими рядом значениями совокупного продукта

$$MP = TP_n - TP_{n-p} \text{ или } MP = \Delta Q / \Delta L = \Delta TP / \Delta L.$$

Приведенная формула есть не что иное, как алгебраическое выражение угла наклона кривой. Таким образом, можно считать, что кривая предельного продукта есть геометрическое изображение наклона кривой совокупного продукта.

Если допустить, что изменения TP и L бесконечно малы, а сам совокупный продукт задан как функция от переменного ресурса (например, труда), то предельный продукт будет первой производной от функции совокупного продукта, т.е. если $TP = f(L)$, то $MP = df/dL$.

Еще раз обратим внимание, что убывающая отдача наблюдается только в краткосрочном периоде. Например, из тактических соображений предприниматель решил быстро выбросить на рынок дополнительную партию продукции. Естественно, что он не может моментально построить новый цех, оснастить его оборудованием. Размеры капитала в краткосрочном периоде остаются прежними. Но что действительно может предприниматель сделать, так это нанять дополнительных рабочих, которые, предположим, будут работать в ночную смену на уже имеющихся станках. Или можно нанять дополнительных рабочих, которые будут помогать основным: подносить заготовки, убирать отходы, складировать готовые изделия и т.д. В результате наем каждого дополнительного работника может увеличить объем производства. Однако с каждым новым работником это будет сделать все труднее и труднее. Прирост продукции с каждым разом будет все меньше. Наконец, может настать момент, когда множество людей будут просто путаться друг у друга под ногами, мешать друг другу и снижать отдачу. Это означает, что предельный продукт (т.е. прирост продукции) станет равен нулю (нельзя допускать, чтобы MP стал отрицательным!), следовательно, надо прекратить наем работников. Дальнейшее наращивание производства возможно только при большем его масштабе, т.е. при одновременном увеличении размеров как труда, так и капитала.

Следовательно, **совокупный продукт максимизируется в точке, когда** очередной дополнительный работник уже не может ничего добавить к объему производства, т.е. **предельный продукт равен 0**.

Предельный продукт тесно взаимосвязан не только с совокупным, но и со средним продуктом. Средний продукт труда характеризует количество изделий, выпущенных в среднем одним работником:

$$AP = TP/L (= Q/L).$$

Динамика среднего продукта имеет ту особенность, что она следует за динамикой предельного продукта, хотя и с определенным отставанием (рис. 12.2).

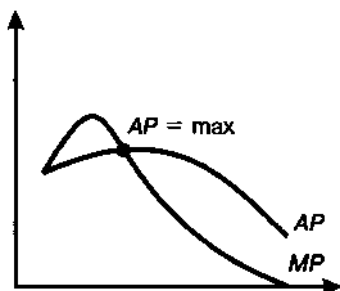


Рис. 12.2. Кривые предельного и среднего продуктов труда

Рисунок 12.2 наглядно показывает, что, когда предельный продукт оказывается больше среднего, средний продукт растет; если предельный продукт меньше среднего, средний продукт уменьшается. Рассмотрим пример. После сдачи четырех экзаменов студент имеет средний балл 4,3. Предположим, что пятый экзамен студент сдает на 5. Это предельный результат. Предельная оценка выше среднего балла. В результате его средний балл вырастет. Если же пятый экзамен будет сдан на 3, то средний балл понизится.

Из изложенного выше следует, что точка, где пересекаются кривые предельного продукта и среднего продукта (где $MP = AP$), является точкой максимума среднего продукта, т.е. кривая предельного продукта (MP) пересекает кривую среднего продукта (AP) в точке максимума последней.

3. Производство в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде все факторы становятся переменными в том смысле, что у предпринимателя есть достаточно времени, чтобы изменить их размер (например, построить новый завод, установить новую партию станков).

Факторы производства могут быть использованы не только совместно, но и в определенной степени они могут заменять друг друга. Поэтому предпринимателю надлежит выбрать такую технологию, которая позволит минимизировать издержки производства. В простейшей двухресурсной модели рациональный предприниматель будет вести себя аналогично рациональному потребителю и сопоставит предельную отдачу ресурсов (выигрыш) с затратами на их приобретение. Формула минимизации издержек выглядит следующим образом:

$$MPJP_L = MPJP_K$$

Данная формула означает, что отдача на последний рубль (доллар, иену) издержек должна быть одинаковой для каждого ресурса. Если на вложенный рубль предельный продукт труда будет больше, чем предельный продукт капитала, предприниматель будет нанимать больше работников и сократит количество используемого капитала. И наоборот.

Подобный вывод может быть получен не только на основе принципов маржинализма, но и путем использования анализа изоквант и изокост.

Изоквантой называется геометрическое место точек, соответствующих всем комбинациям двух ресурсов, способным произвести заданный объем продукта. По существу и графически изокванты напоминают кривые безразличия. Действительно, предпринимателю безразлично, какую комбинацию ресурсов применить: A , B или C , поскольку в любом случае будет произведено одно и то же количество товара (рис. 12.3).

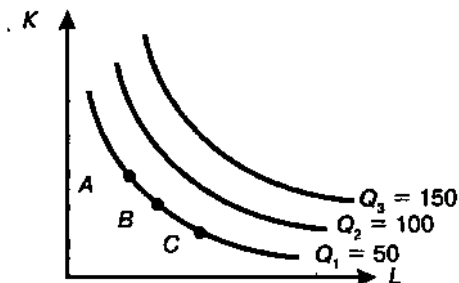


Рис. 12.3. Изокванты

Изокванты обладают теми же свойствами, что и кривые безразличия. Их число на одной карте выбора фирмы бесконечно. Они никогда не пересекаются. Чем выше расположена изокванта, тем большему объему выпуска она соответствует. Изокванты выгнуты в сторону начала координат и становятся более пологими по мере продвижения вправо вследствие эффекта убывания предельного продукта. Наклон изокванты характеризует предельную норму трансформации MRT (предельную норму замещения в производстве) и равен отношению предельных продуктов двух факторов: $MRT = MP_L / MP_K$. Наклон изокванты в разных ее точках не одинаков.

Изокоста есть геометрическое место точек, соответствующих всем комбинациям двух ресурсов, которые имеют одинаковую стоимость. Изокоста аналогична бюджетной линии потребителя. Наклон изокосты постоянен вдоль всей прямой и равен ценовому отношению обоих ресурсов: P_L / P_K .

Изобразим на одном рисунке несколько изокост, характеризующих разные уровни издержек производства, и изокванту, показывающую заданный объем производства. Там, где изокванта коснется одной из изокост лишь одной своей точкой (это будет изокоста, расположенная по возможности наиболее близко к началу координат), заданный объем производства будет произведен при наименьших издержках (рис. 12.4).

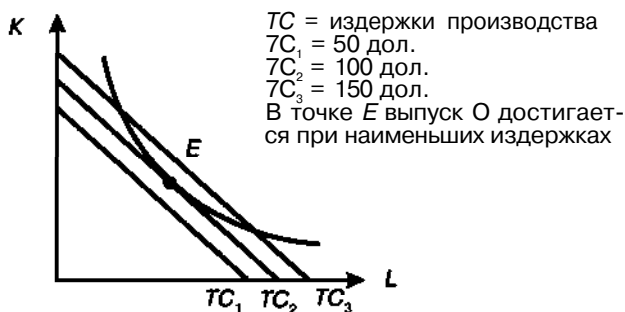


Рис. 12.4. Минимизация издержек при заданном объеме производства

Если, напротив, заданы величина издержек и требуется получить в пределах отведенного бюджета максимум продукции, то это будет достигнуто в точке касания данной изокосты с возможно более высоко лежащей изоквантой (рис. 12.5).

В точке E при данных издержках достигается максимальный объем производства.

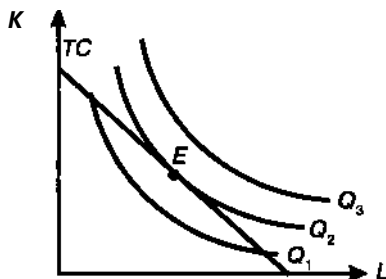


Рис. 12.5. Максимизация выпуска продукции при заданных издержках производства

Рассмотрим далее ситуацию, когда возможны изменения и объемов производства, и величины издержек (рис. 12.6).



Рис. 12.6. Кривая издержек

Каждая из изоквант будет касаться только определенной изокосты. В результате будет получен целый ряд точек, в которых минимизируются различные объемы выпуска. Соединив эти точки, получим кривую издержек.

4. Издержки в краткосрочном периоде

Все издержки производства можно классифицировать по нескольким признакам. Прежде всего различают издержки фиксированные и переменные.

Фиксированные издержки (TFQ включают все обязательные платежи: налоги, проценты по займам, арендную плату, платежи по долгосрочному лизингу оборудования, оплату охраны, оплату труда некоторых ценных специалистов и пр. Особенностью этих издержек является то, что их величина не зависит от объема производства. Даже если выпуск продукции временно будет приостановлен, фирма все равно обязана платить налоги, проценты по кредитам и т.д.

Переменные издержки (TVQ напрямую зависят от объема производства и меняются вместе с ним. К переменным издержкам относятся затраты на материалы и сырье, на электроэнергию и пр., а также оплата труда наемных рабочих и служащих.

Фиксированные и переменные издержки, взятые вместе, образуют **совокупные (общие) издержки производства** (TQ).

Графически фиксированные издержки изображаются в виде горизонтальной линии, переменные и общие издержки — в виде изогнутых особым образом восходящих кривых (рис. 12.7 и 12.8).

Обратим внимание, что вертикальное расстояние между кривыми переменных и совокупных издержек равнозначно величине фиксированных издержек, что вытекает из определения этих категорий (рис. 12.8).

Если разделить каждую из названных выше категорий на объем выпуска продукции, то будет получена еще одна группа показателей издержек, а именно средние издержки. Средние издержки свидетельствуют о типичных затратах на производство единицы продукции.

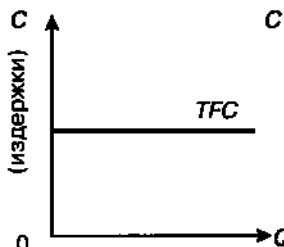


Рис. 12.7. Фиксированные издержки

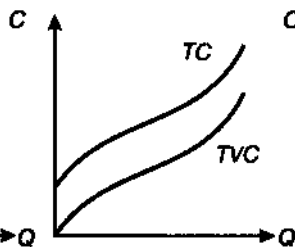


Рис. 12.8. Переменные и совокупные издержки

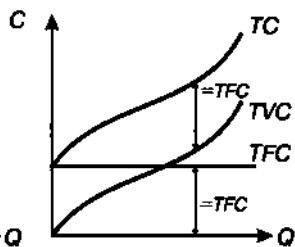


Рис. 12.9. Совокупные, фиксированные и переменные издержки

Различают:

средние фиксированные издержки $AFC = TFC/Q$;

средние переменные издержки $AVC = TVC/Q$;

средние общие издержки, или просто "средние издержки" $ATC = AC = TC/Q$.

Средние общие издержки равны сумме средних фиксированных и средних переменных издержек:

$$ATC = AFC + AVC.$$

Графически группа средних издержек будет выглядеть следующим образом (рис. 12.10).

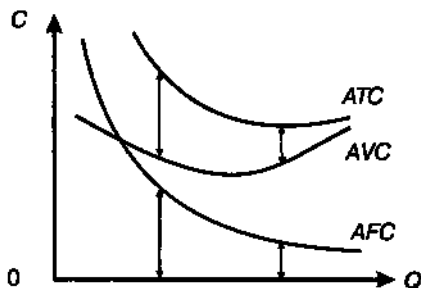


РИС. 12.10. Средние издержки: фиксированные, переменные, общие

Кривая средних фиксированных издержек будет неуклонно снижаться слева направо, асимптотически приближаясь к оси X , поскольку одна и та же величина фиксированных издержек делится на все возрастающий объем продукции.

Кривая средних общих издержек сначала снижается, а затем возрастает. Это является следствием эффекта убывающей производительности факторов производства. Средние издержки представляют

собой как бы обратную сторону производительности (среднего продукта): чем выше средний продукт, приходящийся на единицу ресурса, тем ниже будут издержки в расчете на единицу изделия. Это наглядно видно на примере кривых среднего продукта и средних издержек (рис. 12.11).

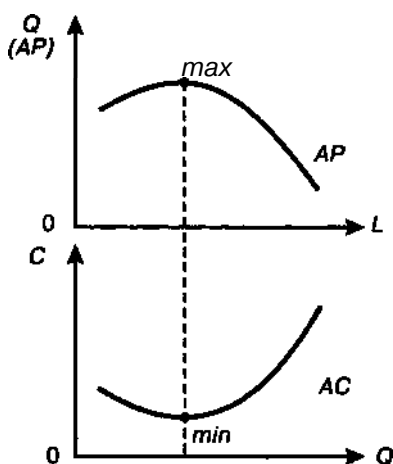


Рис. 12.11. Кривые среднего продукта и средних издержек

Кривая средних переменных издержек будет в целом повторять движение кривой средних общих издержек. Однако вертикальное расстояние между двумя кривыми будет уменьшаться по мере роста выпуска продукции. Это объясняется неуклонным снижением средних фиксированных издержек.

В классификации издержек важное место принадлежит категории предельных издержек. Предельные издержки характеризуют возрастание общих издержек в связи с выпуском дополнительной единицы продукции.

Приведенный ниже пример поможет понять природу предельных издержек и их связь с общими издержками и с переменными издержками (табл. 12.2).

Таблица 12.2

Количество продукта Q (TP)	Совокупные переменные издержки TVC	Предельные издержки MC
0	0	0
1	10	10
2	18	8
3	24	6

Общие переменные издержки равны сумме всех предельных издержек ($24 = 10 + 8 + 6$). Предельные издержки равны разнице между двумя рядом стоящими значениями совокупных переменных издержек: $MC = TVC_n - TVC_{n-p}$ или $MC = \Delta TVC / \Delta Q$.

Обратим внимание, что те же самые значения предельных издержек могли бы быть получены, если бы вместо совокупных переменных издержек расчет велся по общим издержкам. Это объясняется тем, что в краткосрочном периоде любое изменение общих издержек проистекает исключительно из-за изменений в переменных издержках, совокупные фиксированные издержки, как известно, своей величины не меняют.

Поскольку в краткосрочном периоде наблюдается эффект убывания предельной отдачи (производительности), предельные издержки сначала падают, а затем возрастают. Графически кривая предельных издержек является зеркальным отображением кривой предельного продукта (рис. 12.12—12.14).

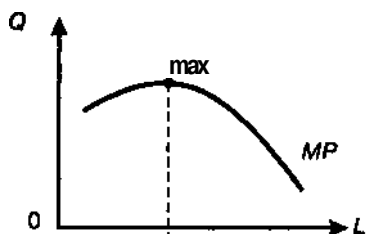


Рис. 12.12. Кривая предельного продукта

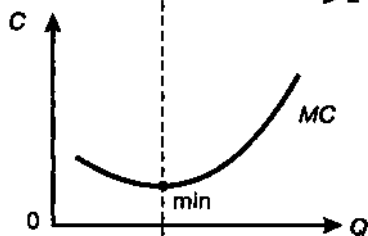


Рис. 12.13. Кривая предельных издержек

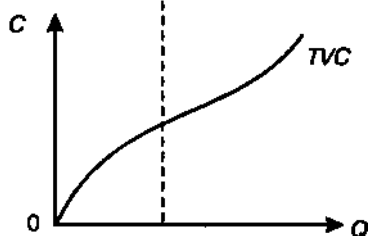


Рис. 12.14. Кривая совокупных переменных издержек

Рассмотрим рис. 12.13 и 12.14. Совокупные переменные издержки возрастают, потому производство большего количества продукции стоит дороже. Поэтому кривая TVC будет все время возрастать и иметь положительный наклон, однако величина наклона будет меняться. Как видно из формулы предельных издержек, этот показатель дает представление об угле наклона кривой переменных издержек. Соответственно, кривая предельных издержек является графической интерпретацией наклона кривой совокупных переменных издержек. Если бы совокупные издержки были заданы алгебраической функцией $TVC = f(Q)$, то предельные издержки можно было бы рассматривать как первую производную этой функции.

$$MC = \frac{dTVC}{dQ}$$

Кривая совокупных переменных издержек имеет перегиб. Эта точка соответствует минимальному значению предельных издержек.

В этой точке MC перестают убывать и начинают возрастать, а кривая переменных издержек меняет наклон с убывающего на возрастающий.

Интересно проанализировать взаимосвязь средних переменных издержек и предельных издержек. Средние переменные издержки всегда меняются вслед за предельными издержками, несколько отставая в своем движении. Графически кривые средних переменных издержек и предельных издержек будут зеркально отображать кривые среднего продукта и предельного продукта (рис. 12.15 и 12.16).

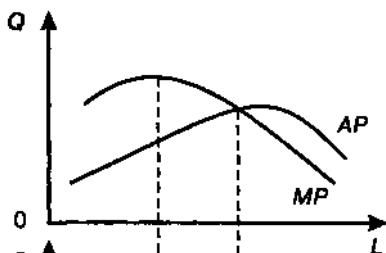


Рис. 12.15. Кривые среднего и предельного продуктов

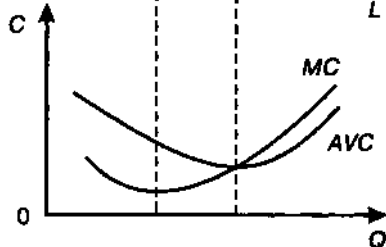


Рис. 12.16. Кривые средних переменных издержек и предельных издержек

Из приведенных графиков видно, что, если предельные издержки выше средних переменных, последние возрастают, если же предельные издержки меньше средних переменных, те убывают. *Кривая предельных издержек пересекает кривую средних переменных издержек в точке ее минимального значения.*

5. Издержки производства в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде все элементы издержек изменчивы. Если для каждого объема выпуска применялась комбинация ресурсов, обладающая наименьшей стоимостью, то в долгосрочном периоде кривая средних издержек будет являть собой совокупность точек, характеризующих минимальные для каждого объема производства издержки (кривая $LRAQ$).

Взаимосвязь издержек в краткосрочном и долгосрочном масштабах поможет понять рис. 12.17.

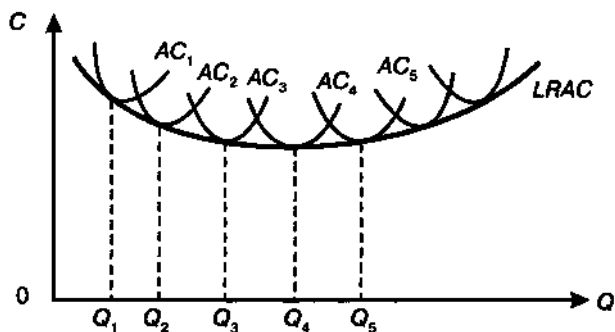


Рис. 12.17. Кривая долгосрочных издержек "обволакивает" кривые краткосрочных издержек

На рис. 12.17 изображена серия кривых краткосрочных издержек, соответствующих различным размерам предприятия (масштабам производства). Пусть первоначально предприниматель находился в краткосрочном периоде 1. Он может наращивать производство, пока не наступит эффект убывания отдачи, т.е. пока краткосрочные средние издержки не начнут расти. Далее возможности наращивания производства исчерпываются в краткосрочном периоде. Требуется некоторое время, чтобы предприниматель мог организовать производство в новом масштабе, например, построить новый завод, открыть новый цех, установить дополнительную партию станков. То есть должны быть изменены параметры всех видов ресурсов. Таким образом, предприятие достигает масштаба 2 и во втором краткосрочном периоде может увеличивать объем производства за счет привлечения дополнительной рабочей силы и дополнительных партий сырья и материалов до тех пор, пока не начнет действовать эффект убывающей производительности. Аналогично будет происходить переход к масштабу производства 3, 4, 5 и т.д. Объединив все изменения в издержках разных краткосрочных периодов, получим кривую долгосрочных средних издержек, которая как бы обволакивает кривые краткосрочных издержек, являясь касательной к ним. Кривую долгосрочных средних издержек часто называют также кривой-конвертом, поскольку в ней, как в конверте, помещены все кривые краткосрочных периодов. Еще одно название этой кривой — "£/-кривая" — обусловлено ее типичной формой, напоминающей латинскую букву *U*.

Форма и направленность кривой долгосрочных средних издержек может быть очень разной (рис. 12.18 и 12.20). Это зависит от того, как меняется величина средних издержек с ростом масштабов производства. Иначе говоря, динамика издержек в долгосрочном периоде определяется эффектом масштаба.

Если по мере роста масштаба производства средние издержки имеют тенденцию к понижению, говорят о положительном эффек-

те масштаба (рис. 12.18), или экономии от роста производства. Такая экономия достигается за счет специализации труда, более эффективного управления, экономии на использовании капитала (зданий, оборудования, электроэнергии и пр.).

Если с ростом масштаба производства средние издержки возрастают, то эффект масштаба будет отрицательным (рис. 12.19). Гигантомания может чрезмерно увеличить расходы на управление, снизив его эффективность; возрастут бюрократизм, перекладывание ответственности друг на друга и т.д. В результате отдача от вложения ресурсов снизится (скажем, прирост ресурсов на 5% вызовет увеличение объема выпуска продукции только на 2%), а средние издержки в долгосрочном периоде начнут расти по мере дальнейшего увеличения объема производства.

Наконец, если по мере увеличения масштабов производства средние издержки не изменяют своей величины, то эффект масштаба будет нулевым (рис. 12.20).

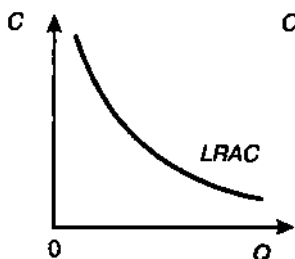


Рис. 12.18. Положительный эффект масштаба

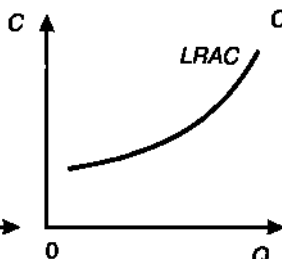


Рис. 12.19. Отрицательный эффект масштаба

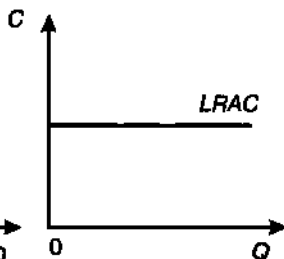


Рис. 12.20. Нейтральный эффект масштаба

Обычно кривая долгосрочных средних издержек представляет собой сочетание всех трех приведенных выше кривых. Это связано с тем, что сначала по мере роста масштабов производства средние издержки убывают, затем некоторое время остаются постоянными и, наконец, всегда существует некоторый момент, после которого дальнейшее наращивание объема производства вызывает рост средних издержек (12.21).

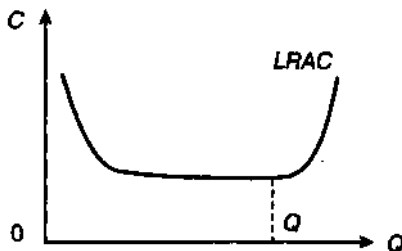


Рис. 12.21. Кривая долгосрочных средних издержек (обволакивающая кривая, кривая в форме U)

Ориентируясь на данную кривую, можно определить, до каких пор следует наращивать производство в долгосрочном периоде. Очевидно, что оптимальным будет такой масштаб производства, который из всех возможных наименьших уровней средних издержек позволит выбрать самый низкий. На рис. 12.21 объем производства Q соответствует самой нижней точке кривой долгосрочных средних издержек, следовательно, именно в этом случае фирма в полной мере использует положительный эффект масштаба и достигает минимизации издержек не только в краткосрочном, но и в долгосрочном плане.

Кривая долгосрочных средних издержек позволяет продемонстрировать, что для каждой отрасли может существовать свой оптимальный размер предприятия, что определяется как ее технологией, так и рыночной ситуацией. Скажем, в металлургической, авиационной, судостроительной индустрии рационально строить крупномасштабные предприятия, поскольку именно они позволяют максимально понизить средние долгосрочные издержки и в полной мере использовать эффект масштаба (рис. 12.22).

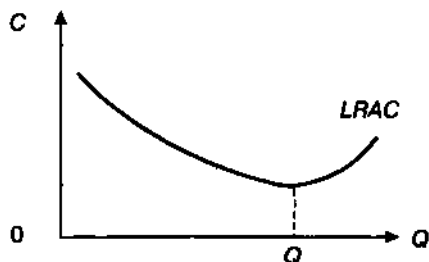


Рис. 12.22. Наивысшая конкурентоспособность (наименьшие издержки) в отрасли — у крупных предприятий

Вовсе не обязательно предприятие-гигант будет всегда эффективнее малого или среднего. В таких отраслях, как парикмахерское дело, конкурентными преимуществами будут обладать малые предприятия. В данной сфере положительный эффект масштаба исчерпывается очень быстро, и дальнейшее увеличение размеров предприятия приведет только к росту средних издержек (рис. 12.23).

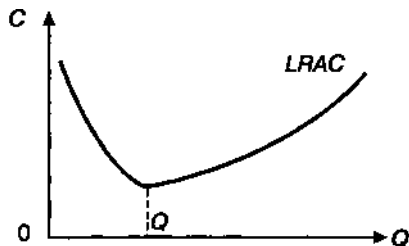


Рис. 12.23. Конкурентные преимущества в отрасли у малых предприятий

Во многих отраслях достаточно протяженным оказывается горизонтальный отрезок кривой долгосрочных средних издержек. Это означает, что технико-экономический оптимум размеров предприятия не определен слишком жестко. Положительный эффект масштаба достигается уже при относительно малых размерах производства и сохраняется на прежнем уровне даже при существенном дальнейшем увеличении объемов выпуска. Лишь при очень больших размерах производства издержки начинают расти опережающими темпами. При такой ситуации в отрасли успешно сосуществуют как малые, так и крупные предприятия. Примером могут служить сыроварение, пивоварение, хлебо-пекарная промышленность и др. (рис. 12.24)

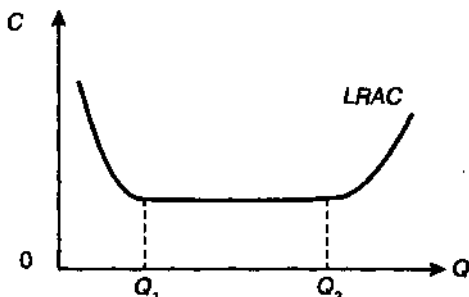


Рис. 12.24. Сосуществование в отрасли малых и больших предприятий

В долгосрочном периоде сохраняется тот же характер взаимосвязи средних издержек и предельных издержек, что и в краткосрочном периоде. Если предельные издержки ниже средних, средние убывают. И наоборот. Проиллюстрировать данный тезис помогут рис. 12.25-12.28.

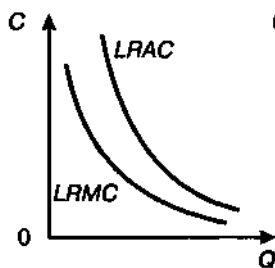


Рис. 12.25. Положительный эффект масштаба

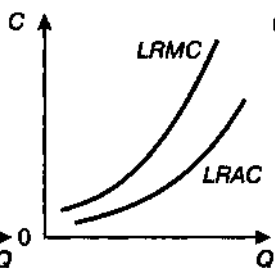


Рис. 12.26. Отрицательный эффект масштаба

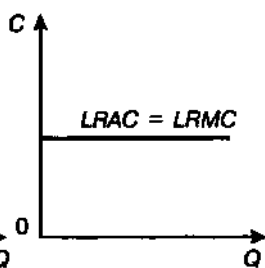


Рис. 12.27. Нейтральный эффект масштаба

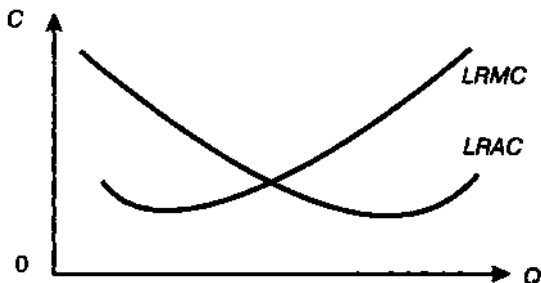


Рис. 12.28. Положительный эффект масштаба сменяется затем отрицательным эффектом масштаба

Анализ долгосрочных издержек производства имеет большое значение для структуры и уровня конкурентности в той или иной отрасли. Конкурентные отрасли, при прочих равных условиях, будут состоять из большого числа мелких и средних фирм, в так называемых "концентрированных" отраслях будут господствовать всего несколько крупных и очень крупных производителей. Впрочем, в последнем случае вовсе не обязательно все производство будет сосредоточено на одном гигантском предприятии. Крупная фирма может иметь в своем составе или сосредоточивать контроль над деятельностью большого количества предприятий разного масштаба производства.

Вопросы конкурентной структуры рынка и поведения фирмы в разных рыночных условиях будут рассмотрены в последующих главах.

Глава 13. ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

1. Модели рыночной структуры,
2. Поведение фирмы в краткосрочном периоде и ее равновесие.
3. Условия максимизации прибыли фирмы.
4. Экономические потери и операционная прибыль.
5. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде.

1. Модели рыночной структуры

Рыночная структура, или специфическая конкурентная ситуация, оказывает доминирующее влияние на поведение фирмы и выбор ею рыночной стратегии и тактики. Поведение фирмы, в свою очередь, напрямую связано с основополагающими показателями

результатов ее деятельности: ценой, прибылью, эффективностью. Поведение и результативность фирмы не могут не сказаться на функционировании и преуспевании всей отрасли, а состояние последней влияет на национальную экономику в целом. Таким образом, в силу высокой степени взаимообусловленности контрагентов в рыночной экономике организация, или структура рынка, имеет принципиальное значение не только для микро-, но и для макроэкономики.

Данный тезис можно изобразить в виде условной логической схемы (схема 13.1).

С х е м а 13.1

**Структура рынка -> поведение фирмы -> преуспевание фирмы ->
-> преуспевание отрасли -> преуспевание национальной экономики**

Структура рынка в той или иной стране может быть достаточно сложной и, более того, включать даже нерыночные элементы. Вместе с тем в ней присутствуют характерные принципиальные черты, позволяющие провести классификацию. В современной экономической теории принято выделять четыре типа рыночной структуры: совершенную конкуренцию, монополистическую конкуренцию, олигополию и чистую монополию. Первая и последняя модели представляют собой два противоположных полюса, две крайности, между которыми расположены промежуточные формы монополистической конкуренции и олигополии, называемые несовершенной конкуренцией. Строго говоря, монополия также относится к несовершенной конкуренции, хотя некоторые исследователи расценивают ее как отсутствие конкуренции вообще.

В основу выше названной классификации положены следующие признаки:

- 1) количество фирм в отрасли;
- 2) контроль отдельной фирмы над ценами;
- 3). свобода вхождения в отрасль и выхода из нее;
- 4) характер продукта;
- 5) характер кривой спроса на продукт фирмы.

На основе данных классификационных признаков все четыре указанные модели будут рассмотрены в последующих главах.

2. Поведение фирмы в краткосрочном периоде и ее равновесие

Спрос на продукцию фирмы. Если фирма является ценополучателем, она может продать по рыночной цене любое количество продукции. В любом случае ее поставки на рынок не изменят принципиально общий объем отраслевого предложения. Продавать дешевле нет смысла, если можно все продать по данной рыночной цене.

Продавать дороже фирма не сможет: в этом случае спрос на ее продукцию сразу же упадет до нуля, ведь потребители с легкостью могут купить такие же товары у других производителей по рыночной цене. Таким образом, рынок примет продукцию фирмы только по рыночной цене. В связи с этим кривая спроса на продукцию фирмы будет представлять собой горизонтальную прямую, отстоящую от горизонтальной оси на высоту, равную рыночной цене продукта (рис. 13.1).

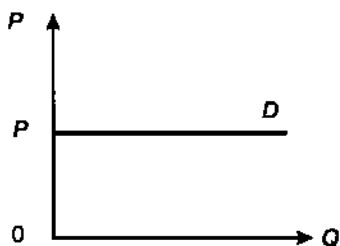


Рис. 13.1. Кривая спроса на продукцию фирмы

Интересно отметить, что эта же прямая будет одновременно и графиком среднего и предельного доходов фирмы. С каждой новой единицей проданного продукта доход фирмы будет возрастать на величину, равную цене этого продукта. Средний доход, приходящийся на единицу продукта, также будет равен его цене. Таким образом, $D = MR = AR$ (рис. 13.2).

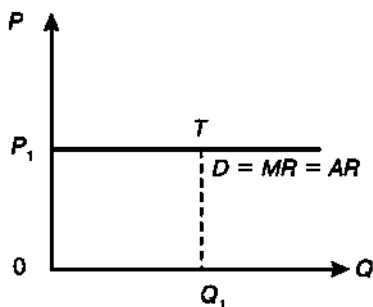


Рис. 13.2. Совокупный доход (OP_1TQ_1)

Что же касается совокупного дохода фирмы, то его легко можно подсчитать по формуле: $P \times Q$. Графически величину совокупного дохода можно либо проиллюстрировать на примере прямоугольника OP_1TQ_1 на рис. 13.2, либо изобразить как особую кривую (рис. 13.3). В условиях совершенной конкуренции кривая совокупного дохода есть прямая линия, проходящая через начало координат.

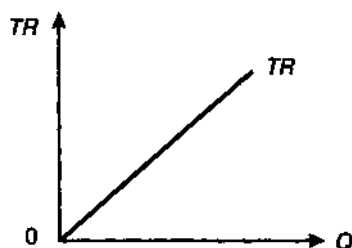


Рис. 13.3. Кривая совокупного дохода фирмы

Предложение фирмы. В краткосрочном периоде кривая предложения фирмы определяется ее кривой предельных издержек. Поскольку в силу убывания предельной производительности предельные издержки растут по мере увеличения объема производства, нужна более высокая цена на продукт, чтобы побудить производителя наращивать производство. Поэтому кривая предложения будет иметь восходящий вид. Несколько позже мы конкретизируем особенности кривой предложения.

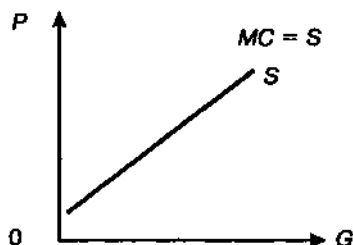


Рис. 13.4. Кривая предложения фирмы

Равновесие фирмы в краткосрочном периоде. Пересечение кривых спроса и предложения покажет равновесие фирмы (рис. 13.6). Остановимся на сравнении графиков равновесия отрасли и равновесия фирмы. Нетрудно заметить, что, помимо различий в масштабах производства, эти графики отличаются наклоном кривой спроса (рис. 13.5 и 13.6).

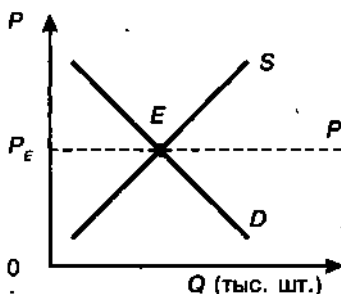


Рис. 13.5. Равновесие отрасли

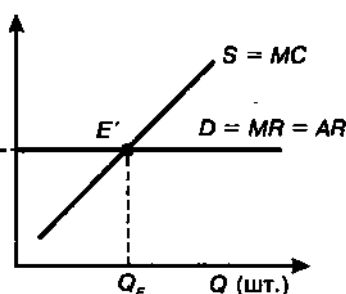


Рис. 13.6. Равновесие фирмы

При анализе поведения фирмы используется важное теоретическое допущение, что производитель ведет себя рационально. Принцип рациональности поведения производителя аналогичен принципу, используемому потребителем. Полезный результат (в данном случае это прибыль производителя) достигается, когда предельный выигрыш от производства еще одной единицы продукта превышает предельные затраты на производство этой дополнительной единицы. Положительная разница между предельным доходом и предельными издержками составит предельную прибыль фирмы.

Другими словами, производитель будет наращивать объем производства до тех пор, пока его предельный доход не сравняется с предельными издержками. В случае когда $MR = MC$, производитель уже не может ничего более прибавить к своей прибыли и размер последней достигает своего максимума. Если продолжать производство далее, то предельный доход окажется меньше предельных издержек, а прибыль начнет падать.

Следовательно, $MR = MC$ является условием максимизации прибыли, а точка пересечения кривых MR и MC является точкой равновесия фирмы (точка *Em*. рис. 13.6). Поскольку при совершенной конкуренции $P = MR$, можно записать, что фирма максимизирует прибыль при $P = MC$, это обеспечивает аллокативную эффективность (ресурсы распределяются соответственно общественным потребностям).

Равновесие фирмы характеризуется равновесной ценой PE и равновесным объемом производства QE , при которых прибыль фирмы достигает максимума.

3. Условия максимизации прибыли фирмы

Доминирующая концепция поведения фирмы исходит из посылки, что основной целью фирмы является прибыль. Стремление максимизировать прибыль пронизывает все помыслы и действия предпринимателя. В каких же условиях при совершенной конкуренции эта цель может быть реализована?

Существуют два подхода к изучению проблемы. Первый основан на совокупных показателях, второй — на предельных и средних.

Метод совокупных показателей. Совокупная прибыль фирмы представляет собой разницу между совокупным доходом (выручкой) и совокупными издержками $TIT - TR - TC$

Очевидно, что прибыль будет максимальной в том случае, когда разность между совокупной выручкой и совокупными издержками достигает наибольшей величины. Графически это проиллюстрировано на рис 13.7, где интервал AB — наибольшее вертикальное расхождение между кривыми TI и TC — означает величину прибыли.

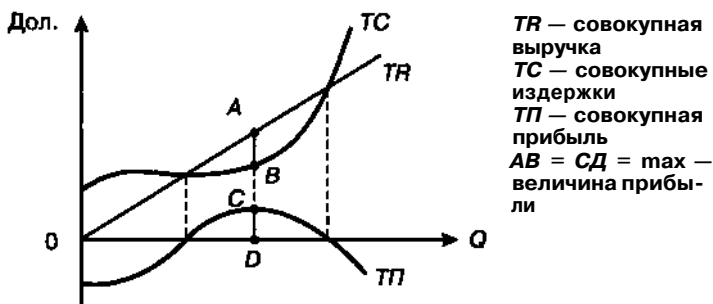


Рис. 13.7. Совокупные выручка, издержки и прибыль фирмы

Данный график позволяет наглядно показать, что фирма заинтересована сокращать свои издержки и наращивать выпуск продукции, т.е. совокупную выручку.

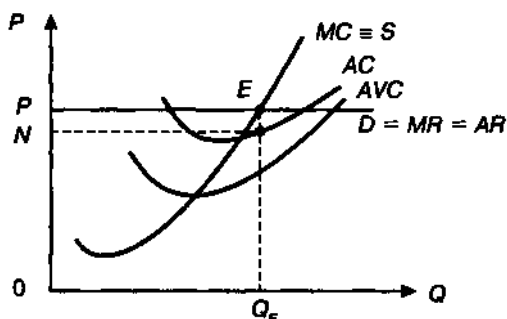


Рис. 13.8. Максимизация прибыли фирмы

Метод средних и предельных показателей. Итак, прибыль максимизируется при равенстве предельной выручки и предельных издержек. Можем ли мы определить, какова величина этой прибыли?

Теоретический анализ позволяет нам не только определить объем производства, при котором прибыль максимизируется, но и установить величину этой прибыли. Для этого найдем величину средней прибыли, получаемой на единицу продукции: $АП = AR - AC$. В условиях совершенной конкуренции средняя прибыль равна разности между ценой и средними издержками: $АП = P - AC$. В таком случае совокупная прибыль определяется умножением средней прибыли на количество выпущенной продукции: $\pi = АП \times Q$.

Проиллюстрируем это графически. На рис. 13.8 изображены кривые предельных издержек (характеризуют предложение фирмы), средних общих издержек и средних переменных издержек. Рыночная цена продукта P показывает, на каком уровне проходит горизонтальная линия спроса на продукцию фирмы, она же — кривая предельного и среднего дохода фирмы. Точка пересечения этой го-

горизонтальной линии с кривой предельных издержек — это точка равновесия фирмы (E), а соответствующий этой точке выпуск продукции QE максимизирует прибыль. Точка равновесия E на рис. 13.8 расположена по вертикали выше кривой средних издержек, что означает, что AR , или P , выше средних издержек. Следовательно, вертикальный отрезок EK между кривой ATC и точкой равновесия и будет соответствовать величине средней прибыли. Что же касается величины совокупной прибыли, то ее нетрудно определить, умножив среднюю прибыль на выпуск продукции: это площадь прямоугольника $PEKN$.

4. Экономические потери и операционная прибыль

Было бы ошибочным полагать, что фирма всегда получает экономическую прибыль. Более того, далеко не всегда фирма может получить нормальную прибыль. Ситуация на рынке может оказаться неблагоприятной, а рыночная цена может опуститься настолько низко, что общие средние издержки не будут целиком компенсироваться, следовательно, не будет и нормальной прибыли. Данная ситуация отображена графически на рис. 13.9. Рыночная цена P и соответствующая ей кривая спроса на продукцию фирмы расположена ниже всей кривой средних издержек. Поэтому в точке равновесия, равно как и при любом другом объеме производства, фирма будет нести экономические убытки. Величина убытков на единицу продукта составляет разность между средними издержками и рыночной ценой продукта. На рис. 13.9 это соответствует интервалу CE . Общая величина убытков равна площади прямоугольника $BCEP_E$, или произведению средних убытков на объем выпуска продукта.

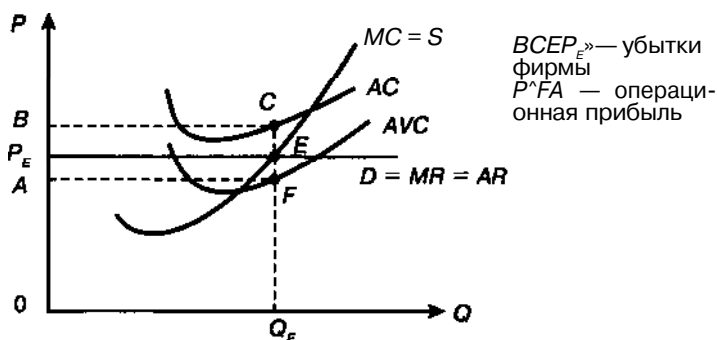


Рис. 13.9. Минимизация убытков фирмы

Как бы ни была неприятна ситуация со экономическими убытками, это не означает, что предприятию следует немедленно прекращать производство, что фирма должна уходить с рынка. В неко-

торых условиях целесообразно продолжать производство, несмотря на убытки. Рассмотрим подробнее подобную ситуацию. Если фирма закрывает производство, это не означает, что она освобождается от потерь. Существуют постоянные издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции. Это платежи, которые необходимо осуществлять, даже если фирма вообще ничего в данный момент не производит. Поэтому при закрытии фирма несет убытки (в краткосрочном периоде), равные постоянным издержкам (площадь прямоугольника $BCFA$).

Однако помимо постоянных издержек существуют еще и переменные издержки. Если цена достаточно высока, чтобы покрыть этот вид издержек, то рациональным для фирмы будет решение продолжать производство, чтобы получить операционную прибыль и минимизировать убытки. На рис. 13.19 показано, что линия спроса проходит ниже кривой средних издержек, но в точке равновесия — выше кривой средних переменных издержек. В силу этого данная цена позволяет фирме получить операционную прибыль (избыток цены над средними переменными издержками, умноженный на объем выпуска продукции), равную площади прямоугольника $P_E EFA$. Эта прибыль позволяет уменьшить экономические потери фирмы до величины, равной площади прямоугольника $BCEP_E$. Реальные убытки составят в этом случае величину, равную разности постоянных издержек и операционной прибыли.

Таким образом, при цене, которая ниже средних, но выше средних переменных издержек, фирма не может получать прибыль в точке равновесия, но она может минимизировать свои экономические потери. В краткосрочном периоде рациональным будет решение продолжать производство.

Если же рыночная цена спускается настолько низко, что она не может покрыть не только средние издержки в целом, но даже и средние переменные издержки (рис. 13.10), производство становится нецелесообразным даже в краткосрочном периоде. При этом точкой закрытия фирмы будет самая нижняя точка кривой средних переменных издержек.

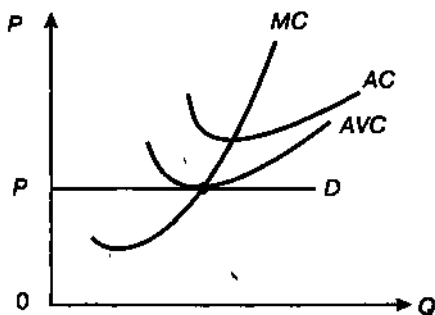


Рис. 13.10. Точка закрытия фирмы

Отсюда можно сделать важное наблюдение. Не вся кривая предельных издержек олицетворяет собой кривую предложения фирмы, а только та ее часть, которая лежит выше кривой ее средних переменных издержек.

5. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде

Если типичная фирма в отрасли получает экономическую прибыль, то в долгосрочном периоде это привлечет в отрасль новые капиталы, откроются новые фирмы, а существующие в отрасли предприятия будут расширять производство.

Если в краткосрочном периоде фирма терпит убытки, но получает операционную прибыль, то рациональным долгосрочным решением было бы сокращение объема производства и последующий уход из отрасли. Естественно, таким же будет долгосрочное решение и при убытках, равных величине фиксированных издержек, т.е. когда нет операционной прибыли в краткосрочном периоде. В этом случае и краткосрочное и долгосрочное решение будет однозначным: закрыть производство.

Подобные решения принимает обычно не единичная фирма, а все их множество. В результате массовых аналогичных, хотя и не согласованных друг с другом, действий рынок преодолевает экстремальные ситуации убыточного или сверхприбыльного производства и возвращает все "на крути своя", т.е. к условиям получения всеми только нормальной прибыли. Это происходит следующим образом. Если сверхнормальная прибыль побуждает предприятия расширять производство и привлекает в отрасль новые фирмы, растут масштабы отраслевого производства и предложения. Кривая предложения отрасли сдвигается вправо, что ведет к*понижению рыночной цены. Если цена опускается до такого уровня, что фирмы принимают решение закрыть производство и покинуть отрасль, отраслевое предложение сокращается и при прежней величине отраслевого спроса это приведет к повышению цены. Такие процессы будут протекать до тех пор, пока цена не установится на уровне, достаточном лишь для получения всеми фирмами отрасли нормальной прибыли. Этот механизм характеризует "невидимую руку рынка", о которой говорил Смит. Свободная совершенная конкуренция выравнивает позиции всех производителей и обеспечивает им только нормальную прибыль (в долгосрочном периоде). Графически это соответствует случаю касания кривой спроса фирмы нижней точки долгосрочной кривой средних издержек. В этой точке $P = SRMC = SRAC = LRMC$ Это будет точка равновесия фирмы в долгосрочном периоде (рис. 13.11).

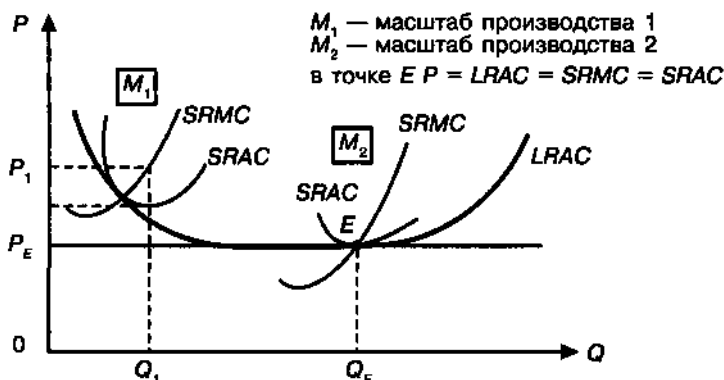


Рис. 13.11. Равновесие конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

Одновременно данная цена будет и равновесной ценой рынка (фирмы не проходят в отрасль и не уходят из нее).

В точке долгосрочного равновесия фирма имеет наиболее эффективные масштабы производства и минимизирует долгосрочные средние издержки. Равенство $P = LRAC_{min}$ характеризует так называемую производственную эффективность фирмы.

Масштаб производства может иметь положительные и отрицательные последствия для фирмы. Эффект масштаба может, в свою очередь, быть внутренним и внешним. Внутренний эффект масштаба обусловлен изменением размеров производства самой фирмы. Внешний эффект масштаба для фирмы связан не с ее собственным уровнем производства, а с отраслевым. Так, если отрасль расширяется, сокращается и цена, а значит, долгосрочные средние издержки фирмы падают. Для фирмы это означает внешний положительный эффект масштаба.

6. Совершенная конкуренция и общественная эффективность

Рыночная структура, организованная на основах чистой конкуренции, имеет ряд неоспоримых преимуществ по сравнению с другими моделями рынка. Это позволяет экономистам рассматривать совершенную рыночную конкуренцию как наиболее эффективную систему распределения и использования ограниченных ресурсов.

Аллокативная эффективность: $P = AfC$. В первую очередь необходимо отметить, что в условиях совершенной конкуренции цена товара (услуги) не превышает его предельных издержек. Это свидетельствует о том, что ресурсы общества распределены таким образом, чтобы максимизировать удовлетворение общественных потребностей. Совершенно конкурентный рынок производит не любую

совокупность товаров, а такую их структуру, которая соответствует структуре совокупного спроса, т.е. предпочтениям потребителей.

Действительно, цена любого товара служит показателем предельной полезности блага для потребителя. Те потребители, которые ценят полезность продукта не меньше, чем это выражено ценой, готовы приобрести этот товар. Другими словами, каждый товар будет потребляться до точки, в которой предельная полезность уравнивается с рыночной ценой. При этом потребитель максимизирует полученную полезность.

С другой стороны, производитель сопоставляет цену (предельный доход от производства) с предельными издержками производства данного товара, т.е. утраченными возможностями производства других товаров посредством тех же самых ресурсов. Руководствующийся принципом максимизации прибыли предприниматель будет производить каждый продукт до той точки, в которой цена и предельные издержки уравниваются.

Если потребление и производство регулируются уровнем цены, происходит совпадение интересов потребителя и производителя. Если $P = MU$ и $P = MC$, следовательно, $MU = MC$.

Это значит, что ограниченные ресурсы общества распределены таким образом, что это отвечает интересам максимизации прибыли производителей и интересам максимизации полезности потребителей.

Более того, свободный рынок способен восстанавливать эффективность в использовании ресурсов, когда она нарушается динамическими изменениями в экономике. Рыночный механизм, или "невидимая рука рынка" (А.Смит), автоматически осуществляет регулировку посредством переливов труда и капиталов из одного вида производства в другое. Так, повышение в силу факторазюды спроса на узкие брюки приведет к росту их цены. Это обусловит появление экономической прибыли в отрасли. Экономическая прибыль послужит стимулом к притоку труда и капитала и расширению производства узких брюк до той точки, пока $MC < p$ уравниваются с их ценой. С другой стороны, будет происходить отток труда и капитала, скажем, из производства широких брюк, цена на которые упала из-за отсутствия спроса. Отток завершится тогда, когда предельные издержки сравняются с новым уровнем цен. Таким образом, перераспределение ресурсов вновь будет обеспечивать максимизацию полезности потребителей.

Производственная эффективность: $P = \hat{C}_{\text{min}}$. Производственная эффективность предполагает, что каждый необходимый обществу товар производится наименее дорогостоящим способом. Это достигается благодаря механизму свободного перераспределения ресурсов в ходе конкуренции. В приведенном выше примере производители узких брюк получают экономическую прибыль, а производители широких брюк несут экономические убытки. Однако это справедливо лишь для краткосрочного периода. Как только в ре-

зультате перелива капитала и труда в обоих производствах устанавливается равновесие на уровне $P = MC$, и прибыль и убытки исчезают. Производители брюк всех фасонов в долгосрочном периоде будут получать только нормальную прибыль. Именно равенство цены с долгосрочными средними издержками обеспечит равновесие на рынке.

Обратим внимание, что равновесные долгосрочные средние издержки устанавливаются на минимальном уровне. Это объясняется как графически, так и экономически. Графически это вытекает из горизонтального характера кривой спроса на продукт фирмы (она же кривая предельного дохода, равного цене). Равновесие наступает, когда кривая MP лишь касается кривой AC в ее нижней точке, т.е. в точке ее пересечения с кривой MC . Экономическое объяснение состоит в том, что предприниматели, использующие передовые ресурсосберегающие технологии и имеющие более высокую производительность труда, будут иметь более низкие издержки, что даст им конкурентное преимущество и возможность получения экономической прибыли. Поскольку к этому эффекту будут стремиться все производители, рано или поздно на всех предприятиях издержки будут минимизированы и необходимые обществу товары будут производиться самым дешевым способом.

К числу преимуществ совершенной конкуренции относят отмеченную выше способность к саморегулированию, в силу чего не требуется государственное вмешательство в хозяйственную жизнь, экономятся общественные издержки управления.

Рынок совершенной конкуренции является достаточно гибким, обладает высокой адаптивной способностью, развивает в обществе инициативу, ответственность, предпринимательскую активность.

Вместе с тем даже самый совершенный конкурентный рынок не является идеальным общественным устройством и имеет целый ряд недостатков, характеризующихся как "провалы" рынка. Что же рынок не может делать по самой своей природе?

Прежде всего рыночная система распределения доходов неизбежно ведет к появлению имущественного неравенства. Экономическая дифференциация населения, которой не противодействует государственная политика, имеет тенденцию усиливаться и превращаться в дифференциацию социальную и политическую. Это не только подрывает социальную стабильность, но и становится мощным фактором усиления неэффективности экономики.

Рыночный механизм конкуренции ведет к концентрации производства и капитала и тем самым порождает монополистические тенденции, которые в любом обществе считаются нежелательными. В связи с этим возникает необходимость государственной политики по поддержанию конкурентной среды и ограничению монополистических проявлений.

Неизбежным следствием рынка является безработица, или неполная занятость важнейшего ресурса — труда. Исторический опыт

показывает, что без направленной государственной политики по поддержанию занятости безработица может стать большим социальным и экономическим злом и препятствовать экономическому росту и повышению благополучия нации.

Существует достаточно большая группа товаров и услуг, производство которых невыгодно на рыночных началах, и частный предприниматель или не будет их производить вообще, или будет их недопроизводить (см. подробнее гл. 12). Это так называемые общественные блага, например, национальная оборона, сейсмологическая служба, служба спасения и т.д. Такие товары и услуги могут быть предоставлены обществу от лица государства.

Чисто конкурентная система рынка предполагает, что отсутствуют так называемые побочные эффекты производства или потребления для третьих лиц (см. подробнее гл. 12). Между тем такие эффекты бывают весьма ощутимыми, например, загрязнение окружающей среды отдельными производствами, бремя которого несут все члены общества. В подобных случаях рынок не может справиться с отрицательными побочными эффектами или поощрить положительные эффекты. Эту задачу призвано решить государство.

Рынок не всегда поощряет технические и технологические новшества. Поскольку достигаемый в результате нововведений экономический и конкурентный выигрыш является временным, появляется стремление "заморозить" нововведение, не дать ему распространиться среди конкурентов, монополизировать его использование.

Модель совершенной конкуренции предполагает стандартизированную продукцию. Тем самым снижаются возможности дифференциации продукта (услуги), ограничиваются возможности удовлетворения самых широких и разнообразных потребностей индивидуумов.

Рынок развивает у людей не только положительные личностные качества, но и отрицательные, например, эгоизм, жестокость, отсутствие интереса к положению других лиц.

Ввиду указанных выше моментов, реально; существующие рыночные системы достаточно далеки от абстрактной модели совершенной конкуренции и представляют собой разные варианты смешанной экономики, предполагающей активное включение государства в хозяйственную жизнь.

Глава 14. ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ

- 1. Поведение фирмы в условиях чистой монополии.*
- 2. Предельный доход монополиста и рыночный спрос.*
- 3. Равновесие фирмы-монополиста в краткосрочном периоде.*
- 4. Прибыль и потери фирмы-монополиста.*
- 5. Монополия и общество.*
- 6. Естественные монополии.*

Современная западная экономическая теория трактует монополию как ситуацию, при которой на рынке существует только одна фирма. Таким образом, понятия "фирма" и "отрасль" становятся тождественными. Ситуация, когда на рынке доминирует 2—5 крупных компаний, стала называться олигополией (термин был предложен английским экономистом Э.Чемберлином). Казалось бы, что данное различие концепций не столь принципиально. Как будет показано далее, олигополистическая ситуация во многом схожа с монополистической, а в случае сговора и образования картеля они вообще идентичны. Стремление более детально проанализировать особенности конкретных случаев господства на рынке одной или нескольких крупных компаний само по себе целесообразно и обогащает экономическую науку. Вместе с тем нельзя не заметить, что теория олигополии была в свое время направлена на опровержение ленинской теории монополии и носила ярко выраженный идеологический характер.

1. Поведение фирмы в условиях чистой монополии

В современной экономической теории под чистой монополией принято понимать такую конкурентную рыночную ситуацию, которая отвечает следующим классификационным признакам.

1. В отрасли функционирует только одна фирма, поэтому понятия "фирма" и "отрасль" равнозначны.

2. Поскольку произведенная фирмой продукция представляет собой все предложение товаров отрасли, фирма обладает полным и абсолютным контролем над ценами, или рыночной властью. Это означает, что фирма может поднять цены на свою продукцию и не потерять при этом спроса на нее. Такая фирма может считаться ценодателем в отличие от фирмы-ценополучателя при совершенной конкуренции.

3. Доступ в отрасль для всех прочих фирм блокирован. Это достигается как административно-правовыми, так и экономическими

методами. Например, в качестве барьеров на пути "чужих" капиталов могут служить:

патенты, дающие исключительное право одному производителю выпускать данный продукт или применять некоторую технологию;

государственные лицензии или франшизы, разрешающие данный вид деятельности лишь одной фирме;

владение редким сырьевым ресурсом. В частности, компания *De Birs*, мировой монополист по производству бриллиантов, владеет большей частью добычи алмазов. В первой половине XX в. Алюминиевая корпорация Америки (АЛКОА) владела или контролировала практически 100% мировых залежей бокситов и благодаря этому являлась до 1940 г. абсолютным монополистом в производстве алюминия;

большая капиталоемкость и экономия масштаба. Некоторые виды производства требуют для их начала крупных первоначальных инвестиций и являются рентабельными только при значительных объемах выпуска продукции. Далеко не каждый потенциальный конкурент располагает такими капиталами и может освоить крупномасштабное производство. Иногда большие издержки связаны не с самим производством, а со сбытом, с рекламой и пр. Например, производство хлопьев для завтрака вполне по силам и мелким фирмам. Однако они не в состоянии выдержать соревнование в дорогостоящей и масштабной рекламной войне и проигрывают знаменитым на весь мир торговым маркам.

4. Продукт фирмы/отрасли не имеет близких заменителей и в некотором роде уникален. Бриллианты являются наиболее типичным примером.

5. Кривая спроса фирмы/отрасли имеет отрицательный наклон. Исследуя поведение фирмы-монополиста, сделаем следующие допущения:

фирма стремится максимизировать прибыль^{*} ^{*}

монополист-производитель покупает ресурсы на конкурентных рынках;

фирма не может проводить ценовую дискриминацию, т.е. всем потребителям продукция фирмы продается по одной и той же цене;

фирма обладает достаточной информацией, чтобы предсказать реакцию потребителей на изменение цены товара. Другими словами, фирма в состоянии построить кривую спроса на свою продукцию. Эта предпосылка не так далека от действительности, поскольку сегодня крупные фирмы обычно проводят широкомасштабные маркетинговые исследования и достаточно точно определяют спрос в целом и отдельные его сегменты.

Зная кривую спроса, монополист может определить, какая комбинация объема выпуска и цены обеспечит ему максимальную прибыль. Обратим внимание, что монополист не может назначить какую угодно цену на свой товар. Каждому уровню цены на рынке соответствует определенное количество продукта, которое потре-

бители готовы купить в данное время. Поэтому монополист не так всемоушен, как это иногда представляется. Если он назначает объем выпуска, кривая спроса подскажет ему предельную цену, которую примет потребитель. Если монополист назначает цену, он должен ограничить предложение тем объемом, которое ему диктует потребительский спрос. Поэтому в условиях монополии фирма должна принять одновременное решение по объему выпуска и цене, т.е. выбрать некоторую их комбинацию, исходя из особенностей кривой спроса.

Таким образом, у монополиста нет своей кривой предложения, независимой от кривой спроса на его продукцию. Фирма выбирает лишь одну точку на кривой спроса, в которой ей надлежит быть.

2. Предельный доход монополиста и рыночный спрос

Для монополиста увеличение объема выпуска на одну единицу означает необходимость снижения цены, если он хочет, чтобы потребители были готовы купить всю произведенную продукцию.

Поскольку цена понижается не только на дополнительную единицу продукта, но и на каждую единицу выпуска, общая выручка от продажи ($TR = P \times Q$) будет прирастать во все убывающей пропорции. Предельный доход монополиста в отличие от конкурентной фирмы не равен цене продукта и не постоянен по величине. Для всех объемов выпуска, кроме первой единицы продукта, предельный доход монополиста меньше цены продукта и убывает по мере роста объемов производства. Кривая предельного дохода представляет собой нисходящую линию с отрицательным уклоном, расположенную ниже кривой спроса (рис. 14.1).

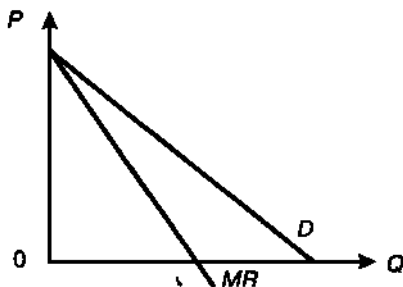


Рис. 14.1. Кривая спроса и кривая предельного дохода монополиста

Предельный доход непосредственно зависит от эластичности спроса. Когда спрос эластичен, увеличение выпуска повышает совокупную выручку и предельный доход положителен. При неэластичном спросе увеличение объема выпуска сокращает совокупную

выручку, и предельный доход отрицательный. Если спрос имеет единичную эластичность по цене, увеличение величины спроса полностью компенсируется снижением цены. Совокупная выручка при этом не меняет своей величины, а предельный доход равен нулю. Данная зависимость продемонстрирована наглядно на рис. 14.2 и 14.3.

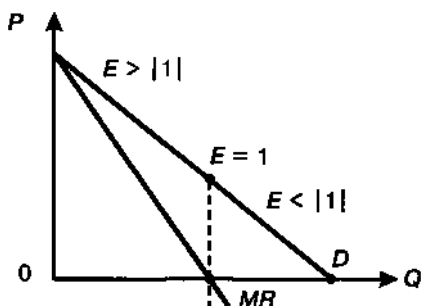


Рис. 14.2. Предельный доход и эластичность спроса по цене

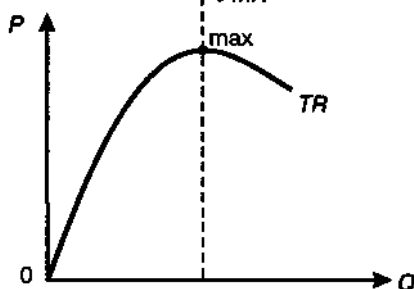


Рис. 14.3. Совокупная выручка

Можно отметить, что монополист всегда чеперирует только на эластичном участке спроса. Объем его производства никогда не выйдет за пределы, при которых спрос становится неэластичным, поскольку иначе его совокупный доход будет падать. Максимизируется совокупный доход (выручка) при таком объеме производства, когда предельный доход равен нулю, т.е. когда последняя произведенная единица продукта уже не может ничего добавить к общей выручке.

3. Равновесие фирмы-монополиста в краткосрочном периоде

Как и любая другая фирма, монополист будет производить, пока предельный доход не станет меньше предельных издержек. Точка пересечения кривых MR и MC есть точка равновесия фирмы (рис. 14.4).

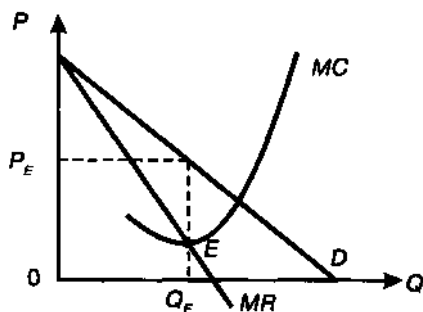


Рис. 14.4. Равновесие фирмы-монополиста

Положительная разница между этими показателями составляет ее предельную прибыль. Совокупная прибыль будет увеличиваться, пока MR больше MC . Когда MC превысит MR , совокупная прибыль начнет сокращаться. Следовательно, условие максимизации прибыли $MR = MC$.

Поскольку для монополиста предельный доход меньше цены, то в точке равновесия предельные издержки меньше цены: $MC < P$. Таким образом, при монополии не выполняется условие аллокативной эффективности, т.е. ресурсы не распределены в обществе наиболее рациональным и оптимальным способом.

Точка равновесия фирмы определяет равновесный объем производства и равновесную цену. На рис. 14.4 равновесный, т.е. максимизирующий прибыль, объем выпуска обозначен Q_r . Что же касается равновесной цены, то она будет установлена фирмой, исходя из возможностей спроса. Кривая спроса показывает, какую цену потребители готовы заплатить за данное количество продукта, предложенное на рынке. Фирме нет смысла назначать цену ниже P_r , поскольку потребители готовы заплатить больше. Фирма не может назначить цену выше $P^{\wedge}$ так как рынок не примет столько товаров по более высокой цене. Следовательно, цена P_E будет равновесной ценой, максимизирующей прибыль монополиста.

4. Прибыль и потери фирмы-монополиста

Если при равновесном объеме производства цена монополии оказывается выше средних издержек, то положительная разница между ними составит среднюю прибыль фирмы. Умножив эту прибыль на количество выпущенной продукции, получим общий объем монопольной прибыли.

ч

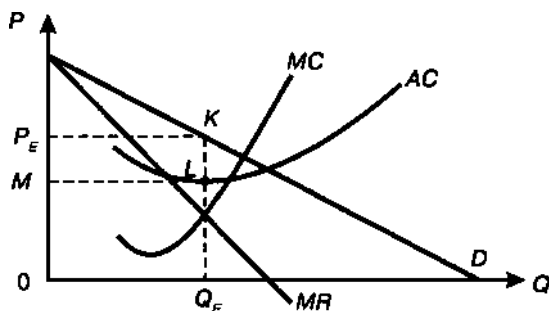


Рис. 14.5. Прибыль фирмы-монополиста

На рис. 14.5 средняя прибыль монополии представлена вертикальным отрезком AX , а общая прибыль — площадью прямоугольника $KLMP_E$.

Монопольное положение на рынке не означает, что фирма обязательно и в любом случае получает прибыль. Монополия, как и конкурентная фирма, может нести экономические убытки.

Так, если при равновесном объеме производства равновесная цена ниже средних издержек, но при этом превышает средние переменные издержки, фирма может получать операционную прибыль и тем самым минимизировать свои убытки. Это может произойти, если кривая AC проходит выше кривой спроса, а кривая AVC — частично ниже кривой спроса. Такой случай изображен на рис. 14.6.

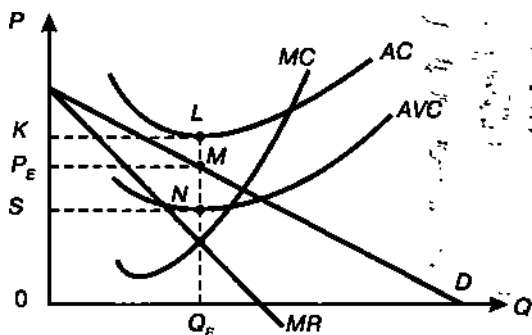


Рис. 14.6. Минимизация убытков фирмы-монополиста благодаря операционной прибыли

Вертикальный отрезок MN иллюстрирует среднюю операционную прибыль, а прямоугольник $P_S MNS$ — общую прибыль от производства. Верхний прямоугольник $KLMP_E$ соответствует величине экономических убытков и равен части постоянных издержек, которые не могут быть компенсированы столь низкой ценой.

Если кривая спроса на продукцию монополии лежит ниже не только кривой AC , но и кривой средних переменных издержек, равновесная цена монополии никогда не сможет побудить фирму к производству (рис. 14.7).

Производство будет прекращено, а фирма-монополист понесет убытки в размере постоянных издержек (на рис. 14.7 площадь прямоугольника $KLNP_E$).

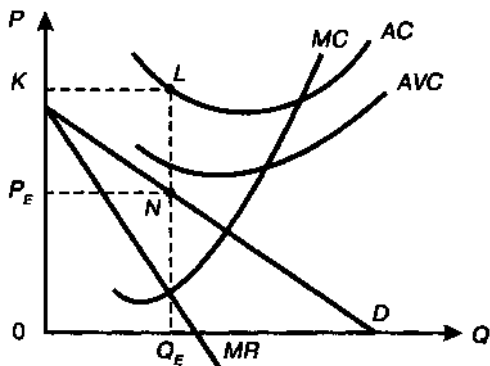


Рис. 14.7. Точка закрытия производства в краткосрочном периоде

Прибыль и объем производства монополии в долгосрочном периоде. Отличие между краткосрочным и долгосрочным периодом не столь важно для монополии. Если в краткосрочном периоде монополия получает экономическую прибыль, это не приведет к увеличению числа фирм в отрасли, поскольку существуют жесткие барьеры на пути новых капиталов. Сама же монополия не увеличит и не снизит объема производства, так как иначе ее прибыль снизится. Поэтому и в долгосрочном периоде фирма будет получать экономическую прибыль, а равновесная цена ее продукта не опустится до минимальной точки долгосрочных средних издержек. При монополии $P =$

5. Монополия и общество

Каждое здоровое общество стремится ограничить монополистические тенденции в экономике. Рассмотрим, почему монополия подвергается критике и каковы социальные издержки общества от монополии. Для этого сравним монополию с совершенной конкуренцией.

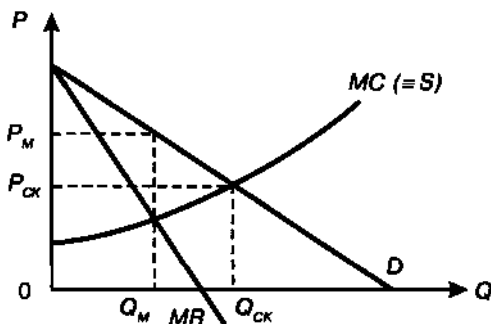


Рис. 14.8. Равновесие в условиях монополии и в условиях совершенной конкуренции

На рис. 14.8 изображены кривая спроса на продукцию фирмы-монополиста, она же — кривая спроса отрасли; кривая предельного дохода монополии, кривая предельных издержек и кривая средних издержек монополии. Пересечение кривых предельного дохода и предельных издержек определяет точку равновесия фирмы-монополиста. Этой точке соответствуют равновесные цена P_M и объем производства Q_M , максимизирующие прибыль.

Если представить, что при прочих равных условиях предприятия, входящие в состав фирмы монополиста, функционируют как самостоятельные агенты рынка (или, наоборот, предположим, что все независимые совершенно конкурентные фирмы отрасли были объединены в компанию-монополиста), то кривая предельных издержек монополии будет и кривой издержекотра'сли, т.е. будет в основном совпадать с отраслевой кривой предложения. Точка пересечения кривой MC (она же — кривая предложения) и кривой спроса образует точку равновесия в условиях совершенной конкуренции, а $P_{СК}$ и $Q_{СК}$ будут показывать равновесную цену и равновесный объем производства при совершенной конкуренции". Сопоставив эти результаты с аналогичными показателями деятельности монополии, легко заметить, что в условиях монополии отрасль производит меньше продукции, но продает ее по более высоким ценам. Искусственно создается ситуация дефицита, результаты которой означают прямые потери для общества и чистый выигрыш для монополии.

Размеры прямых потерь для общества достаточно легко определить, по крайней мере графически. На рис. 14.9 наглядно показано, что при монополизации отрасли выигрыш потребителя сокращается.

При совершенной конкуренции выигрыш потребителя представлен площадью треугольника $ACP_{СК} >$ при монополии — площадью меньшего треугольника ABP_M . Часть этих потерь составит прибыль фирмы-монополиста (площадь прямоугольника $P_M BFP_{СК}$). Однако потребители потеряли еще и величину, равную площади треуголь-

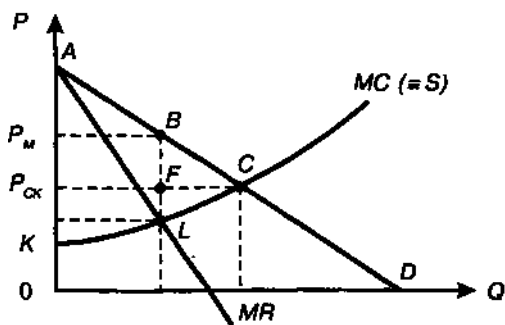


Рис. 14.9. Потери общественного благосостояния при монополии

ника BFC . В данном случае потери потребителя не образуют прибыли монополии. Это чистые потери общества. Аналогично прослеживаются чистые потери общества в результате изменения выигрыша производителя. Последний изменяется с площади $P_{CK}CK$ до площади P_JBLK . При этом площадь FLC представляет собой чистые потери.

Чистые потери потребителей и производителей составляют чистые потери общественного благосостояния в результате монополизации производства.

Из изложенного выше следует, что монополия ведет к перераспределению реальных доходов общества, увеличивая экономическую и социальную дифференциацию.

В ходе анализа монополии было показано, что при монополии не достигается аллокативная эффективность, так как $P > MC$. Это значит, что рынок не распределяет ресурсы в соответствии с реальными запросами потребителей. С точки зрения общества, монополия недопроизводит и предлагает неоптимальную структуру товаров и услуг.

При монополии не наблюдается также производственной эффективности, так как $P > LR$ и $C_{\min}$. Из-за отсутствия конкурентов фирма не стремится к техническим нововведениям, позволяющим повысить производительность и снизить долгосрочные средние издержки производства до минимума.

Фирма-монополист испытывает обычно $\wedge$ -неэффективность, поскольку при каждом уровне производства издержки фирмы выше долгосрочных средних издержек, $\wedge$ -неэффективность проистекает, например, от неэффективного управления, от больших представительских расходов, от содержания шикарных офисов, престижных марок автомобилей и пр.

Неудивительно, что ввиду таких негативных последствий монополизации экономики общество стремится противодействовать монополистическим тенденциям и восстанавливать конкурентную структуру рынка. Как правило, правительствами принимаются ан-

тимонопольные законодательные акты, препятствующие образованию монополий, разукрупняющие существующие монополии, поощряющие свободный межотраслевой перелив капитала.

6. Естественные монополии

В отдельных случаях государство разрешает фирме сохранять положение монополиста, однако ставит ее деятельность под строгий контроль и регулирование. Чаще всего это относится к так называемым естественным монополиям.

При некоторых условиях существование только одной, а не нескольких фирм в отрасли более отвечает общественным интересам. Чаще всего это бывает обусловлено такими особенностями технологии, при которых только крупномасштабное производство является рентабельным. В качестве примера можно привести такие отрасли, как электроснабжение, телефонная связь, водоснабжение. В этих отраслях положительный эффект масштаба можно реализовать в полной мере, лишь приблизив размеры предприятия к уровню рыночного спроса на продукцию отрасли. Как показано на рис. 14.10, общественный спрос могут удовлетворить как пять малых фирм, так и одна крупная фирма. Однако долгосрочные средние издержки производства будут наименьшими при оперировании в отрасли одной фирмы-монополиста. Таким образом, фирма, реализующая значительный положительный эффект масштаба, может быть названа естественной монополией. Ее значение для общества состоит в минимизации издержек производства.

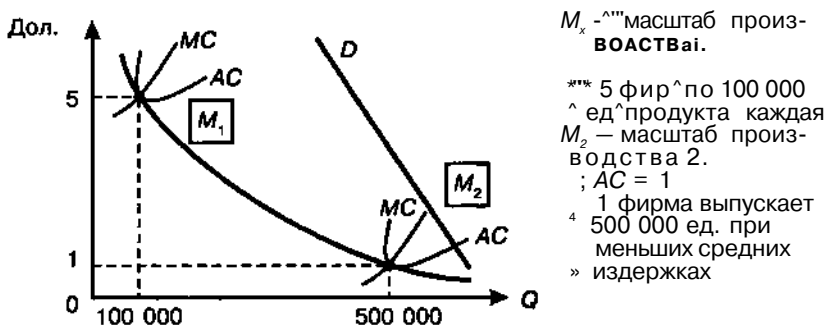


Рис. 14.10. Совокупный спрос и масштабы фирмы

Для естественной монополии характерны также высокие первоначальные капитальные вложения, высокие фиксированные издержки. Далеко не каждый предприниматель в состоянии осуществить такие инвестиции и подобные фиксированные платежи. Одновременно следует отметить, что у естественной монополии крайне низкие предельные издержки. Осуществив первоначальные вложе-

ния капитала, фирма может далее наращивать производство услуг при незначительных дополнительных затратах.

Из изложенного выше вытекает, что средние издержки фирмы будут неуклонно понижаться, что отличает их от динамики средних издержек обычной конкурентной фирмы или от обычной монополии.

Проиллюстрируем графически отмеченные выше особенности естественной монополии (рис. 14.11).

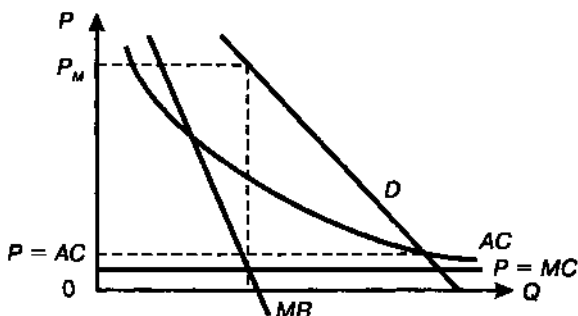


Рис. 14.11. Равновесие естественной монополии

На рис. 14.11 изображены кривая отраслевого спроса, понижающаяся кривая средних издержек, кривая предельного дохода и кривая предельных издержек. Последняя проходит таким образом, что она все время ниже кривой средних издержек (иначе кривая AC начала бы повышаться после пересечения с кривой MC). Как и для любой другой фирмы, пересечение кривой MC и кривой MR показывает точку равновесия фирмы. Если монополия не регулируется государством, равновесная цена будет равна P^* . Но с точки зрения общества такой уровень цен является завышенным, и ведет к неэффективному распределению ресурсов и потере общественного богатства. Очевидно, что государство будет пытаться регулировать цены на продукцию естественной монополии. На каком же уровне следует устанавливать эти цены?

Первый вариант состоит в установлении цен на уровне предельных издержек производства. Такие цены будут низкими в силу особенностей предельных издержек естественной монополии, отмеченных выше. Низкие цены будут стимулировать производителей, потребляющих электроэнергию* газ, связь, воду и пр. Будет одновременно расти и благосостояние индивидуальных потребителей этой продукции. Более того, цены на уровне предельных издержек означают аллокативную эффективность, что способствует нормальному функционированию экономики в целом и наилучшим образом отвечает потребностям общества.

Однако государство не может установить цены на таком уровне, поскольку фирма просто закроет производство. Если $P = MC$ ни при

каком уровне производства фирма не получит дохода, достаточно-го для покрытия совокупных издержек. Отсутствие прибыли и появление экономических убытков приведет к закрытию производ-ства.

Равновесная цена фирмы не приемлема для общества, опти-мальная цена общества не реальна для фирмы. Как же решается противоречие? Одним из способов нахождения компромисса явля-ется установление цены на уровне предельных издержек и введение субсидий и компенсаций для фирмы-производителя. Естествен-ная монополия поддерживается тем самым на плаву и не уходит из отрасли, но общество все равно несет бремя потерь, поскольку субсидии выплачиваются из бюджетных средств, т.е. в конечном счете оплачиваются налогоплательщиками.

Другой вариант компромисса состоит в установлении потолка цен на уровне средних издержек фирмы-монополиста. Общество выпрыгивает, поскольку эта цена ниже нерегулируемой цены моно-полии. Фирма получает доход, равный издержкам, что позволяет ей получать нормальную, или справедливую, прибыль и продол-жать производство.

В последние годы активизировалась дискуссия относительно того, какую фирму можно считать естественной монополией. Противни-ки сохранения естественных монополий справедливо указывают на изменения в технике и технологии, которые устраняют один из важнейших критериев естественной монополии — большие капи-таловложения и фиксированные издержки. В современных условиях произошло существенное их понижение, что приближает все кри-вые издержек фирмы к типичным их формам. В результате господ-ство на местном или даже национальном уровне лишь одной теле-фонной компании или одной электрокомпании не м\$жет быть бо-лее оправданным на основе положительного^ффефта масштаба.

Признавая справедливость этого замечаний, гарОтивники разук-рупнения и децентрализации естественных монополий приводят следующие аргументы. Во-первых, сохранение естественных моно-полий отвечает стратегическим интересам государства и позволяет держать под контролем жизненно важные иГоборонозначимые от-расли, в первую очередь энергетику, связь, коммуникации, транс-порт. Во-вторых, наличие естественной монополии позволяет уни-фицировать и стандартизировать, например, железнодорожную ко-лею, вагоны, напряжение в сети электропередач и т.д., что также имеет немаловажное народнохозяйственное значение. В-третьих, в качестве, быть может, главного аргумента выдвигается принцип равного доступа граждан к основополагающим товарам и услугам. Считается, что в современном обществе все сограждане должны иметь право и возможность пользоваться в равной степени доста-точно дешевыми и доступными каждому электроэнергией, водой, связью, транспортными средствами.

В России к естественным монополиям относятся: предоставление услуг по транспортировке нефти и газа по трубопроводному транспорту; предоставление услуг по производству и передаче электроэнергии; железнодорожные перевозки; перевозки в труднодоступных районах; предоставление услуг транспортными терминалами, портами, аэропортами; предоставление услуг электрической и почтовой связи; водопроводное и канализационное хозяйство; предоставление услуг по электро-, тепло- и газоснабжению.

Основными методами регулирования естественных монополий являются: ценовое регулирование, установление предельных уровней рентабельности; контроль за слиянием и приобретением акций; определение групп потребителей с минимальным уровнем обеспечения, подлежащих обязательному обслуживанию монополистом, и некоторые другие. К сожалению, в последние годы в России предпочтение отдается разукрупнению и распродаже бывших естественных монополий (в том числе и иностранным владельцам). Тем самым игнорируются все вышеназванные аргументы в защиту естественных монополий.

Глава 15. ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

1 Поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции.

2 Поведение фирмы в условиях олигополии.

1. Поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции

Монополистической конкуренцией называется такая промежуточная рыночная модель, для которой характерны следующие классификационные признаки.

На отраслевом рынке присутствует большое множество фирм. В этом данная модель схожа с совершенной конкуренцией.

Как и при совершенной конкуренции, отдельная фирма поставляет на рынок объем продукции, столь незначительный по сравнению с общим отраслевым предложением, что фирма не может влиять на рыночную цену при помощи этого фактора.

В отрасли практически нет барьеров для притока других капиталов. Новые фирмы могут свободно начать оперировать в этой сфере, равно как существующие фирмы могут легко и свободно покинуть ее.

Принципиально отличается от ситуации совершенной конкуренции природа продукта. Для продукта фирмы существует много близких заменителей, однако данный продукт дифференцирован и

чем-то отличен от аналогичной продукции отрасли. Например, на рынке зубной пасты предлагаются различные марки и наименования этого продукта. Производитель доводит до потребителя информацию о реальной и мнимой дифференциации своего продукта преимущественно благодаря рекламе. Дифференцированный продукт становится в своем роде уникальным и напоминает продукт, производимый монополией. Патентование товарных знаков, промышленных марок и наименований закрепляет эту уникальность и позволяет производителю дифференцированного товара реализовать некоторый контроль над ценами.

В силу названных выше особенностей кривая спроса на продукцию монополистически конкурентной фирмы менее эластична, чем кривая совершенно конкурентной фирмы, но более эластична, чем кривая спроса монополии (кривая спроса отрасли в целом).

В краткосрочном периоде поведение монополистически конкурентной фирмы во многом аналогично поведению монополии. Предельный доход фирмы не равен цене, поскольку фирма осуществляет некоторый контроль над ценой. Фирма может повысить цену на продукт, не потеряв при этом спрос на него. Чтобы продать больше своего продукта, фирма должна понизить на него цену, поэтому кривая ее предельного дохода лежит ниже кривой спроса. В условиях монополистической конкуренции фирма выбирает комбинацию объема производства и цены, которая максимизирует ее прибыль. Точка равновесия фирмы (E) определяется пересечением кривых MC и MR , т.е. $MC = MR$ есть условие максимизации прибыли (рис. 15.1).

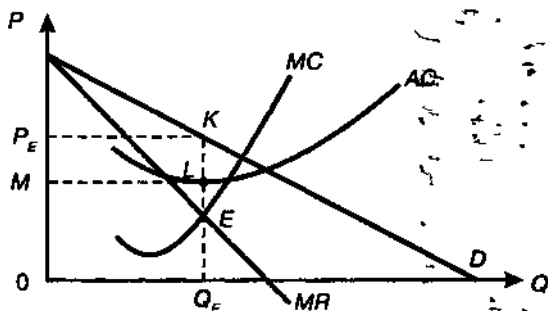


РИС. 15.1. Равновесие монополистически конкурентной фирмы в краткосрочном периоде (максимизация прибыли)

Как и монополия, фирма несколько недопроизводит и завышает цену по сравнению с конкурентной фирмой. Поскольку цена выше предельных издержек ($P > MQ$, в обществе не достигается аллокативная эффективность.

Если спрос на продукцию фирмы очень низок, фирма может нести убытки. Если при этом цена равновесия фирмы покрывает средние переменные издержки, фирма может минимизировать по-

тери, продолжая функционировать и производя продукцию в объеме, при котором $MC = MR$ (рис. 15.2).

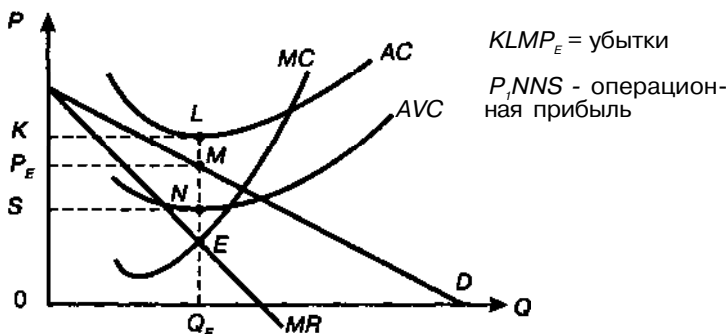


Рис. 15.2. Минимизация убытков монополистически конкурентной фирмы

Если же спрос совсем мал и цена равновесия не покрывает даже средних переменных издержек, фирма прекращает производить.

Поведение монополии в *долгосрочном периоде* характеризуется следующими особенностями. Поскольку отсутствуют барьеры на вхождение в отрасль, при наличии экономической прибыли новые фирмы будут открывать здесь свое производство. По мере вхождения новых фирм кривая спроса на продукцию каждой прежней фирмы начинает поворачиваться влево, а вместе с ней становится более полой и кривая предельного дохода. Этот поворот кривых продолжается до тех пор, пока кривая спроса не будет лишь касаться кривой средних издержек. В этой точке касания будет устранена экономическая прибыль, а, следовательно, прекратится приток в отрасль новых капиталов и новых фирм. Все фирмы отрасли будут теперь получать только нормальную прибыль, поскольку цена равновесия установилась на уровне средних издержек (рис. 15.3). Точка E на рис. 15.3 — точка долгосрочного равновесия фирмы при монополистической конкуренции.

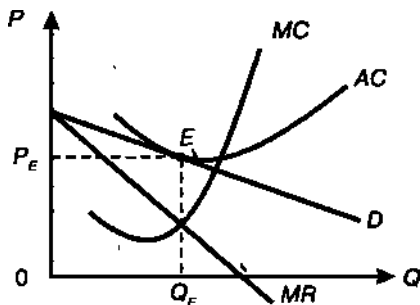


Рис. 15.3. Равновесие монополистически конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

Обратим внимание, что точка равновесия не соответствует наименьшей величине средних долгосрочных издержек, поскольку кривая спроса не горизонтальна, как при совершенной конкуренции. Поэтому цена не равна минимальному уровню долгосрочных средних издержек, а значит, при монополистической конкуренции не достигается производственная эффективность.

Монополистическая конкуренция и общество. Как было показано выше, при монополистической конкуренции не достигается ни аллокативная, ни производственная эффективность. Помимо этого, часто слышны обвинения в неразумных и неоправданных расходах на дифференциацию продукта и рекламу. При этом выдвигаются следующие аргументы.

1. Общество бесполезно тратит ограниченные редкие ресурсы на создание бессмысленной разницы в продуктах одного типа. Так, аспирин остается аспирином, хотя за некоторые его запатентованные и разрекламированные марки потребителю приходится платить вдвое и более. Потребителям в действительности не нужны, скажем, 50 различных сортов мыла или зубной пасты, которые по сути своей одинаковы. В результате потребители оплачивают и излишнее дифференцирование продукта, и рекламу. Расходы на рекламу составляют подчас до 50% и более от продажной цены товара.

2. Дифференцирование и реклама стремятся воздействовать на вкусы и предпочтения потребителей, изменить их, вызвать новые потребности, таким образом, получается, что люди существуют для удовлетворения нужд фирмы, а не фирмы служат людям. Общество утратило свою изначальную целевую ориентацию — развитие производства для удовлетворения потребностей людей. Как отмечал Дж.К.Гэлбрейт в книге "Общество изобилие (1958)", цель и средство ее достижения поменялись местами. * II

3. Информация, содержащаяся в рекламе, * в меньшей мере минимальна и недостаточна, а часто бывает и намеренно обманчивой.

4. Реклама своего продукта становится обязательной для фирмы, не желающей проиграть в конкурентной борьбе. Фирмы вынуждены расходовать колоссальные средства непроизводительно: эти расходы не увеличивают спрос на их продукт на рынке, но их отсутствие приведет к потере места на рынке. Рекламная война оказывается войной с нулевым результатом, в ней нет победителей.

5. Расходы на рекламу столь велики, что способны стать барьером на пути вхождения в отрасль и тем самым уменьшить остроту конкуренции.

6. Реклама превращается в вид налога на общество. На 15 мин новостей по телевидению приходится до 20 мин рекламы. Покупая газеты или журнал, потребитель вместе с 50 страницами интересующего его текста вынужден платить и за 75 страниц рекламных объявлений. *

Однако несправедливо было бы видеть только отрицательные стороны монополистической конкуренции. Так, те же дифферен-

циация продукта и реклама не столь однозначно плохи. Их сторонники отмечают, что:

1) дифференциация продукта помогает наиболее полно удовлетворять потребности людей во всем их многообразии;

2) постоянное совершенствование продукта ведет к повышению уровня жизни;

3) дифференциация продукта развивается в направлении улучшения его качества и повышения эффективности производства;

4) реклама снабжает потребителя ценной информацией о качестве продукта, его цене, способе использования и т.д.;

5) дифференциация и реклама стимулируют конкуренцию и придают импульс к развитию всей рыночной системы.

Сравнение двух противоположных мнений о роли рекламы и дифференциации продукта показывает еще раз, что в экономической теории нет абсолютных истин и верных для всех случаев жизни ответов.

Как бы то ни было, монополистическая конкуренция очень близка по многим показателям к конкуренции совершенной, практически не встречающейся в реальной жизни. Монополистическая конкуренция — это наиболее распространенный тип рыночных отношений. Он преобладает в сфере общественного питания, книгоиздании, производстве и продаже мебели, фармацевтических препаратов и т.д. Число фирм в этих отраслях составляет от 500 до 10 000. Монополистические тенденции при данной модели выражены достаточно слабо, а потому считается, что государство может практически не регулировать рынок подобной структуры.

2. Поведение фирмы в условиях олигополии

Олигополия представляет собой одну из форм несовершенной конкуренции и по многим показателям напоминает чистую монополию. Термин "олигополия" был введен в научный оборот английским экономистом Э.Чемберлином. Отличительными признаками олигополии являются следующие:

1) в отрасли доминирует несколько очень крупных фирм (обычно от двух до пяти);

2) эти фирмы настолько велики, что объем производства каждой из них может влиять на отраслевое предложение. Тем самым фирма может оказывать влияние и на рыночную цену, т.е. осуществлять рыночную власть;

3) продукт олигополии может быть как гомогенным (однородным), так и дифференцированным;

4) вход в отрасль крайне ограничен различными барьерами;

5) кривая спроса на продукцию олигополии очень похожа на кривую спроса при монополии.

Двумя ключевыми характеристиками олигополии являются наличие барьеров на вхождение в отрасль и взаимозависимость фирм,

действующих в отрасли. Ввиду малочисленности фирм, поведение одной из них может вызвать самую различную реакцию (в том числе и непредсказуемую) у фирм-конкурентов. Более того, такая реакция самым непосредственным образом скажется на рыночной позиции данной фирмы. Поэтому олигополист должен строить свое поведение на рынке, опираясь не только на собственные цели, на данные рыночной конъюнктуры, но и на результаты прогноза ответного поведения конкурентов.

Олигополистические фирмы должны одновременно принимать целый ряд решений, в частности: сколько продукта производить, какую установить цену, в каких масштабах осуществлять рекламу, вводить ли и когда именно новый продукт на рынок и т.д. Все это делает процесс принятия решений очень трудным. Не более легким представляется и теоретический анализ поведения фирмы в условиях олигополии. В экономической теории на сегодняшний день существует достаточно большое количество моделей, объясняющих олигополию. Рассмотрим основные из них.

Модель сговора. Множество фирм в условиях совершенной или монополистической конкуренции не могут прийти к соглашению и ведут между собой острую борьбу преимущественно в области цен. В отличие от них 2—4 фирмы-олигополиста могут напрямую договориться о совместной стратегии и тактике, установить выгодные каждому партнеру цены и поделить рынок между собой, определив оптимальный размер отраслевого предложения и долю каждого участника в отраслевом производстве. В этом случае рынок превращается в подобие чисто монополистического, при котором общий объем отраслевой прибыли увеличивается за счет сокращения объема производства и завышения ц^ниГ (по сравнению с совершенно конкурентной ситуацией).

Группа фирм, осуществляющих раздел^{*} и праслевйго рынка и совместно принимающих решения о ценах и ^объеме производства, называется картелем,

В экономической литературе существует двойственная оценка картеля. Западные учебники по экономике трактуют картель как олигополистическую модель, поскольку в^ртрасли доминируют несколько крупных фирм. В.К. Ленин относил картель к одной из форм монополии, акцентируя внимание на то, *что в результате сговора несколько фирм действуют на рынке как Одна*:

В современных условиях сговор по поводу цен и определения квот производства законодательно запрещен в большинстве стран антимонопольными актами. Однако соблазн установления монопольных цен настолько велик, что фирмы не останавливаются перед нарушением закона. Периодически происходят скандальные разоблачения. Так, широко известен сговор производителей электрооборудования в США в 1950-е годы. 12 человек из 5 компаний тайно

* См.: Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма. Поли, собр. соч. Т. 44.

собрались и договорились о ценах и разделе рынка, контрактов, прибылях. Их схема предполагала, что при участии в конкурсах на получение контракта будет соблюдаться следующая процедура: фирмы по очереди будут предлагать наилучшие условия и становиться победителями конкурса. В результате разоблачения сговора его участники были приговорены к тюремному заключению.

Если на национальном уровне монопольное регулирование цен является нелегальным, то подобные ограничения не действуют в международной практике. Наиболее хрестоматийным является пример Международного нефтяного картеля, известного как "Семь сестер". В картель входят 6 американских нефтяных компаний, одна британская и одна англо-голландская. Другим примером может послужить Организация стран—экспортеров нефти (ОПЕК), чья деятельность оказала доминирующее влияние на рынок нефти и нефтепродуктов в 70—90-е годы, когда ОПЕК неоднократно резко ограничивала поставки нефти на мировой рынок и взвинчивала цены на нефть и нефтепродукты.

Чтобы картельное соглашение работало, необходимо, чтобы, во-первых, спрос на продукт картеля был неэластичным по цене, а у самого продукта не было близких заменителей. Нефть как нельзя лучше отвечает этим требованиям. Во-вторых, картель действует, если все его участники соблюдают установленные правила игры. Это условие часто бывает нарушено, поскольку очень велик потенциальный выигрыш от, скажем, превышения установленной квоты производства и увеличения объема продаж по завышенной цене, определенной картелем. Фирма-отступник получает несомненные конкурентные преимущества, но рискует серьезно испортить отношения с бывшими партнерами.

В современных условиях значение ценовой конкуренции заметно упало. Это обстоятельство, а также ужесточение антимонопольного законодательства привели к снижению значения картеля, во всяком случае в его классической форме. Современные картели, если таковые заключаются, касаются не цен и квот производства, а условий по совместному использованию дорогостоящего оборудования, совместному осуществлению дорогостоящих инвестиционных проектов и пр., т.е. практически картель приблизился к форме консорциума.

Другое важное изменение, коснувшееся картеля, состоит в том, что из открытого договора он все более стал принимать форму тайного соглашения.

v

Тайный сговор. Выдающиеся современные экономисты Дж. Гэлбрейт и П. Самуэльсон в своих работах неоднократно подчеркивали, что сегодня ведущим фирмам нет необходимости заключать открытые договоры. Они настолько хорошо знают состояние дел, потенциальные возможности, цели и интересы друг друга, что могут, не встречаясь, не переговариваясь по телефону и даже не перемигиваясь, выработать молчаливо некую стратегию, в равной степени вы-

годную всем. Форм подобного скрытого сговора может быть достаточно много. Рассмотрим наиболее значимые.

, *Модель лидерства в ценах* описывает ситуацию, при которой в отрасли существует достаточно, большое количество фирм, но при этом только одна крупная фирма играет роль явного лидера. Лидер определяет ценовую политику, которой следуют все остальные. Лидер, как правило, устанавливает цены, которые отвечают интересам даже "замыкающей" фирмы, наиболее слабой на рынке и с наиболее высокими издержками. При этом фирма-лидер, естественно "снимает сливки" в виде монопольно высокой прибыли.

В ряде случаев лидер может вытеснить предприятия с рынка. Лидер понижает цены до такого уровня, при котором предложение мелких фирм опускается до нуля, фирмы не выдерживают конкуренции и уходят из отрасли. После этого фирма-лидер поднимает цены до выгодного ей уровня и занимает освободившуюся рыночную нишу. Если ряд фирм в отрасли претендуют на роль лидера, они могут выполнять ее поочередно.

Разновидностью лидерства в ценах является модель фирмы-барометра. В данном случае фирма не доминирует в отрасли с точки зрения объема ее производства, но по престижу или по иным соображениям является своеобразным барометром. На ее поведение, в том числе и ценовое, ориентируются все остальные фирмы отрасли.

Когда отсутствует явный лидер, фирмы могут следовать при ценообразовании каким-либо простым общепринятым правилам. Такие правила игры в силу их простоты, общезвестности и доступности называются *правилами большого пальца*.

Одним из таких правил является ценообразование на основе средних издержек производства. Данная практика предполагает увеличение средних издержек на некоторый процент (1^й пример, 10%), который и будет регулировать рамки прибылей. Таким образом, цена продукта будет определяться по формуле: $\text{ед. издержки} + \text{надбавка на прибыль}$. Предполагается также автоматическое изменение цены с изменением величины средних издержек.

Другим распространенным правилом является установление некоторых привычных уровней цены, например ступенчатое изменение цены, когда в роли "ступенек" фигурируют некоторые привычные уровни цены. Так, в каталоге *Quelle* нет цены 17,28 или 32,53. Все товары оценены как 19,95; 29,95; 39,95; 49,95 и т.п. Широко применяется ступенчатое изменение цен, когда в роли "ступенек" фигурируют опять-таки традиционные ценовые величины. Ступенчатое изменение цены особенно характерно для распродаж, когда все продавцы снижают цену одинаково, с одного традиционного уровня до другого, например, с 49,95 до 39,95.

Отсутствие сговора. Во многих случаях на олигополистическом рынке сговор отсутствует. Рассмотрим основные модели такого типа.

Модель ломаной кривой спроса предполагает, что в случае повышения цены одной из фирм ее конкуренты не последуют ее приме-

ру. Если же одна из фирм понизит цену, то конкуренты вынуждены будут сделать то же самое. Теория исходит из посылки, что эластичность спроса в ответ на повышение цены и в ответ на понижение цены будет разной. В результате кривая спроса будет состоять из двух разных кривых, в итоге образуется "излом" (рис. 15.4).

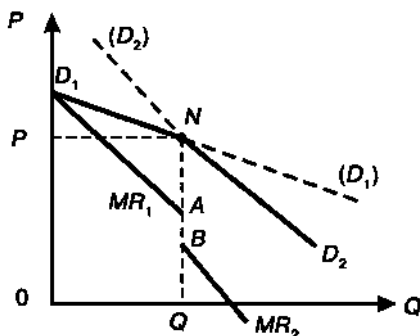


Рис. 15.4. Ломаная кривая спроса

Соответственно, кривая предельного дохода также будет состоять из двух кривых, между которыми образуется вертикальный разрыв, соответствующий точке излома кривой спроса.

Модель ломаной кривой спроса обосновывает тезис об относительной стабильности рыночной цены в условиях олигополии. Если фирма повышает цену, а конкуренты — нет, спрос на продукт данной фирмы быстро сократится, и она будет вынуждена вернуться к прежнему уровню цены. Если фирма понижает цену, конкуренты поступают также, поэтому фирме не удастся завоевать больший сегмент рынка, спрос на ее продукт не будет существенно увеличен, так что понижение цены не имеет особого смысла.

Тезис о стабильности цены можно продемонстрировать и графически (рис. 15.5).

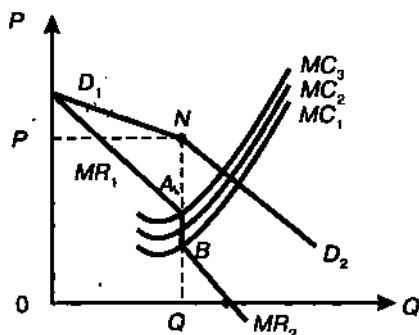


Рис. 15.5. Стабильность цены при изменении предельных издержек

Пока кривая предельных издержек лежит в интервале AB , т.е. кривая MC пересекает кривую предельного дохода на ее вертикальном отрезке, результирующая рыночная цена будет неизменной. Следовательно, в определенной степени цена не зависит от изменений уровня предельных издержек.

Модель ломаной кривой спроса не безукоризненна в научном смысле. Критики отмечают следующие ее уязвимые места. Во-первых, концепция не объясняет, чем определяется исходный уровень рыночной цены, который затем остается более или менее постоянным. Во-вторых, достаточно наивно звучит допущение, что конкуренты не будут в ответ поднимать цены, но будут опускать их в ответ на снижение цены одной из фирм.

Модель Курно. Пожалуй, одной из первых моделей олигополии является модель дуополии (2 фирмы в отрасли), предложенная французским экономистом Курно 150 лет назад. Эта модель основывается на трех посылах:

- 1) в отрасли существует лишь две фирмы;
- 2) каждая фирма воспринимает объем производства другой как данность;
- 3) обе фирмы максимизируют прибыль.

Логика рассуждения здесь такова. В начальный момент в отрасли есть только одна фирма, производящая весь отраслевой объем продукции. Появляется новая фирма и начинает функционировать, считая, что производство и цена "старой" фирмы остаются прежними. Чтобы пробиться на рынок, новая фирма понижает цену на свой товар и отнимает некоторый сегмент рынка у старой фирмы. Старая фирма воспринимает сложившуюся ситуацию как данность и сокращает выпуск продукции соответствующим снизившемуся на нее спросу. Новая фирма принимает ситуацию как данность и, чтобы еще более укрепиться на рынке, вновь сижает цену на свой товар и отвоевывает новый сегмент рынка. Ст^ая фирма мирится с возросшим объемом производства и ценой новой-фирмы и снова сокращает свой объем производства и свое присутствие на рынке. Так, постепенно фирмы приходят к такому разделу рынка, который соответствует соотношению их сил.

Безусловно, модель Курно выгладит несколько упрощенно, однако она обращает внимание на факт сильной взаимообусловленности поведения при олигополии.

Теория игр была разработана Дж. фон Нейманном и О.Моргенштерном в 1944 г. Ее применение к экономическому анализу и, в частности, к исследованию поведения фирмы при олигополии имели, большое научное значение.

Теория игр рассматривает поведение на рынке как игру, в которой участвуют игроки, принимающие решения; имеются определенные правила игры; по результатам игры начисляются призы или штрафы. Принимая игровое решение, участник не знает опреде^

ленно, какую стратегию выберет его противник, он может только строить прогнозы.

Аналогом игровой ситуации вообще и на рынке в частности служит так называемая "дилемма заключенного". Рассмотрим следующую матрицу призов-штрафов для двух заключенных, обвиняемых по одному делу (табл. 15.1).

Таблица 15.1

		Выбор узника <i>B</i>	
		не сознаваться	сознаваться
Выбор узника <i>A</i>	не сознаваться	A : 1 год B : 1 год	A : 10 лет B : свобода
	сознаваться	A : свобода B : 10 лет	A : 5 лет B : 5 лет

Предположим, что узники не могут сговориться и выбрать наиболее выгодную для обоих стратегию поведения — не сознаваться в содеянном и получить на основании лишь косвенных улик по 1 году заключения. Каким же может быть поведение (и его результаты) узника, когда реакция второго участника игры неизвестна?

Различают стратегии поведения, известные как *maximin* и *maximax*.

Стратегия *maximin* характеризует пессимистический взгляд на жизнь, когда участник игры *A* полагает, что оппонент *B* поступит наихудшим для *A* образом. В приведенной выше матрице наихудшим для *A* вариантом является заключение на 10 лет при условии, что *A* не сознается, а *B* сознается. Чтобы избежать этого и обеспечить себе из всех плохих результатов наименее плохой, *A* принимает решение сознаться: в этом случае худшим будет получение 5 лет тюремного заключения, но этот плохой результат будет лучше, чем 10 лет тюрьмы, если *A* не будет сознаваться. Аналогичным образом будет рассуждать и узник *B*. В результате, не сговариваясь, оба узника придут к решению сознаться.

Стратегию *maximax* выбирают оптимисты, которые надеются, что оппонент им подыграет и поможет добиться наилучшего результата. Так, узник-оптимист *A* рассчитывает на самый лучший для себя результат — быть освобожденным. Он надеется, что узник *B* не сознается, поэтому сам он признает свою вину. Однако узник *B* тоже оптимист по натуре и тоже хочет быть свободным. Он, в свою очередь, полагает, что *A* не сознается, поэтому узник *B* раскаивается в содеянном. В результате оба узника сознаются и получают по 5 лет лишения свободы.

Обратим внимание, что оба раза в нашем примере игроки пришли к одному результату (т.е. их стратегия оказалась доминантной) и оказались в нижнем правом углу матрицы призов-штрафов. Такой

исход получил название решения Нэша (по имени лауреата Нобелевской премии), или равновесия Нэша. Условием этого равновесия является следующее: если дана стратегия первого игрока, второму остается только повторить ход первого. И наоборот. Аналогичным образом складывается судьба игроков на рынке. Фирмы "играют", принимая решения типа: понизить или нет цену, давать ли рекламу своей продукции или нет и т.д.

Рассмотрим пример с организацией рекламы. В случае когда обе фирмы не рекламируют, прибыль каждого составит 50 (тыс., млн и т.п.). Если один из них рекламирует, он получает конкурентное преимущество и увеличивает прибыль до 75, тогда "как соперник терпит убытки в размере 25. Если же оба проводят рекламную деятельность, которая далеко не бесплатна, прибыль каждого составит всего 10. Эти данные занесем в матрицу штрафов и призов (табл. 15.2).

Т а б л и ц а 15.2

		Стратегия фирмы В	
		не рекламировать	рекламировать
Стратегия фирмы А	не рекламировать	А : +50 В : +50	А : -25 В : +75
	рекламировать	А : +75 В : -25	А : +10 В : +10

Пессимистический подход будет состоять в поиске наилучшего из плохих результатов. Если фирма рекламирует, плохой результат для нее составляет +10. Если фирма не рекламирует, плохой результат для нее будет равен -25. Из двух эсш выбирают меньшее. Плохой результат +10 лучше, чем плохой результат -25. Следовательно, каждая фирма примет решение рекламировать.

Оптимистический подход побуждает искать наилучший результат из всех возможных. Для каждой фирмы лучший результат при рекламировании равняется +75. Лучший результат при отказе от рекламы составляет +50. Поскольку +75 лучше, чем +50, фирма решает рекламировать. Вновь доминантная стратегия приводит игроков к решению Нэша.

Данный пример подтверждает, что рекламная "война" — война с нулевым результатом, о чем говорилось ранее. В рекламе часто участвуют не потому, чтобы выиграть, а чтобы не проиграть в случае отказа от рекламы.

Модель поведения фирмы намного усложняется, если возрастает количество игроков и количество возможных стратегий поведения. Поэтому возможности теории игр также не бесконечны. Можно утверждать с уверенностью, что теория игр вновь подтверждает

взаимообусловленность поведения фирм-олигополистов и их рыночной позиции.

Модель конкурентных рынков достаточно новая концепция. Ее базовая посылка состоит в том, что вход и выход из отрасли ничего не стоят. Сразу следует оговориться, что на практике подобная ситуация не часто встречается. Как открытие новой фирмы, так и ее ликвидация нередко сопряжены со значительными издержками.

Если же принять указанное выше допущение, то появление новых фирм на рынке становится высоковероятным. Следовательно, даже очень крупные фирмы-олигополисты постоянно испытывают угрозу появления конкурентов и утраты своей рыночной власти. В результате угроза конкуренции действует ничуть не меньше, чем сама конкуренция, понижая общий уровень издержек, уровень цен, увеличивая объем производства и сокращая экономическую прибыль (вплоть до сохранения только нормальной прибыли).

Олигополия и общество. Как показывают все модели олигополии, за исключением последней (конкурентных рынков), при данной структуре рынка отсутствуют аллокативная эффективность (олигополистическая цена выше предельных издержек) и производственная эффективность (олигополистическая цена выше минимального уровня долгосрочных средних издержек производства). При олигополии высока степень монополизации рынка и ограничения конкуренции. В силу изложенного выше олигополия считается не самой желательной формой организации рынка с точки зрения общества.

Нежелательны для общества и многочисленные прочные барьеры, которые существуют для межотраслевого перелива капитала, для притока свежих сил в ту или иную отрасль.

Дифференциация продукта поощряет многообразие и нововведения, но, с другой стороны, она может означать неэффективность и нерациональное использование ресурсов.

По-разному оценивается роль олигополии в техническом прогрессе. Такие экономисты, как Дж.КХэлбрейт, Й.Шумпетер и другие, утверждают, что олигополия означает высокий уровень концентрации средств производства, финансовых средств, квалифицированной рабочей силы, научно-исследовательского потенциала. Такие фирмы относительно больше расходуют на НИОКР и являются двигателями технического прогресса.

Их оппоненты, напротив, приводят пример малого бизнеса, особенно венчурного (рискового), который часто является пионером в разработке высоких технологий. Небезызвестные *Digital Equipment, Apple Computers* и другие начинали свою деятельность как малые фирмы, превратившись в лидеров в своей области.

Глава. 16. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО: ДВИЖЕНИЕ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. *Капитал и капитальные вложения (инвестиции).*
2. *Движение инвестиционных ресурсов предприятия: кругооборот капитала.*
3. *Оборот капитала. Основной и оборотный капитал.*

1. Капитал и капитальные вложения (инвестиции)

Для организации производства и поддержания его непрерывности, т.е. для обеспечения индивидуального воспроизводства, предприятию требуются производственные ресурсы. Различают натуральную и стоимостную формы производственных ресурсов. Так, главные ресурсы выступают в натуральной форме наемных работников (фактор "труд"), предприятий, станков, инструментов, сырья, топлива и пр. (фактор "капитал"). Натурально-вещественные элементы капитала используются как для возобновления израсходованных ранее, так и для увеличения размеров капитала (соответственно, и производства). При этом происходит и возрастание стоимости капитала. **Увеличение размеров производства за счет приращения элементов капитала называется капитальными вложениями, или инвестициями.**

Таким образом, говоря о величине капитала, *имеем* в виду стоимостную оценку его элементов на определенный момент (например, на 1 января 1998 г.). Инвестиции характеризуют приращение стоимости элементов капитала за некоторый период (например, за календарный год).

С течением времени капитал может уменьшиться как по натуральной форме, так и по стоимости. Этот процесс получил название **амортизации**, или обесценения капитала. Обесценение может быть обусловлено различными факторами. Так, различают **физический и моральный износ капитала**. В первом случае обесценение оборудования, зданий происходит в силу их физического снашивания (обветшания, поломки) в процессе производства и просто в силу времени под воздействием сил природы (ржавление, гниение и пр.). При моральном износе обесценение происходит в связи с появлением нового поколения техники, более производительной и дешевой в расчете на единицу мощности. В этом случае даже не работавший станок старого поколения мгновенно "теряет" свою стоимость.

На каждом предприятии процессы инвестирования и амортизации происходят одновременно. Часть капитальных ресурсов снашивается и обесценивается, на их место поступают новые станки,

инструменты, оборудование и пр. В большинстве случаев инвестиции превышают по объему амортизацию, поскольку предприятие стремится не просто сохранять прежний уровень производства, а расширять и модернизировать его. Если из величины совокупных (валовых) инвестиций вычесть величину замещающих инвестиций (равных амортизационному обесценению капитала), то получим категорию, называемую чистыми инвестициями:

Чистые инвестиции = Валовые инвестиции — Амортизация;
Чистые инвестиции = Валовые инвестиции — Замещающие инвестиции.

Инвестиции могут быть классифицированы по разным признакам. Различают *частные* и *государственные* инвестиции, что определяется тем, кто именно является инвестором: частное лицо (частная фирма) или государство.

Инвестиции различаются и в зависимости от национальной принадлежности инвестора. Так, применительно к российской экономике можно говорить о *внутренних инвестициях* российских производителей и государства, об *иностранных инвестициях* на российском рынке, а также о *российских инвестициях, осуществляемых за рубежом*.

Важное значение имеет *отраслевая (производственная) структура* инвестиций, характеризующая распределение ресурсов по разным видам производств и отраслей. В этом случае инвестиции предприятия могут быть как сконцентрированными в одной области, так и диверсифицированными, т.е. охватывать широкий спектр отраслей.

Воспроизводственная структура инвестиций показывает соотношение между валовыми и чистыми капиталовложениями, новым строительством и реконструкцией, перевооружением производства.

Технологическая структура инвестиций включает пассивные и активные элементы. К пассивным элементам относятся расходы на строительство новых производственных зданий, коммуникаций, дорог и пр. Активные инвестиции предполагают приобретение всех видов оборудования.

Важной структурной характеристикой инвестиций является *соотношение между незавершенным и завершенным строительством*. Чем ниже доля/"незавершенки" во всем объеме инвестиций, тем эффективнее используются инвестиционные средства.

Строго говоря, к инвестициям относятся только вложения в физические элементы капитала. Вместе с тем в литературе и в бытовом сознании укоренилось понятие инвестиций в ценные бумаги. Подобное словосочетание не имеет экономического смысла, поскольку ценные бумаги не являются капиталом как таковым, они не принимают непосредственного участия в процессе производства товаров и услуг. Ценные бумаги служат лишь своеобразным "титлом" собственности на капитал, что дало К.Марксу основание называть их *фиктивным капиталом*. При всей экономической бессмыс-

лице выражения "инвестиции в ценные бумаги" в силу его распространенности экономисты ввели специальный термин "финансовые инвестиции". Финансовые инвестиции означают вложение средств в акции, облигации, различного рода сертификаты, бонды и пр. Их следует отличать от *реальных инвестиций*, которые предполагают или образование нового капитала, или чистые прибавления к существующим капиталам.

При анализе инвестиций возникает вопрос об источниках их финансирования. Увеличение размеров капитала в первую очередь достигается за счет самофинансирования, т.е. собственных средств предприятия (прибыль, амортизационный фонд). Самофинансирование обеспечивает в среднем до 60—70% всех инвестиций. Помимо собственных средств могут быть привлечены и заемные средства. Большую роль при этом играют кредиты: банковские, государственные, иностранные. Часть средств для инвестиций может быть собрана посредством выпуска акций и облигаций.

2. Движение инвестиционных ресурсов предприятия: кругооборот капитала

Элементы капитала, необходимые для организации производства и осуществления инвестиций, называются *капитальными или инвестиционными ресурсами (товарами)*. Инвестиционные ресурсы приобретаются предпринимателем на рынке факторов производства.

В советской и российской экономической литературе инвестиционные ресурсы часто именуются *производственными фондами предприятия*. В "Капитале" К.Маркса производственные фонды анализируются как формы существования и движения промышленного капитала.

Все без исключения экономические школь^ц пофыркивают, что капитал немислим без движения, что это двиЗкен[^]носит своеобразный циклический характер, что смысл и шри[>] "этого движения состоит в самовозрастании, т.е. получении приийли. Наиболее полно и последовательно движение капитала был^р проанализировано К.Марксом.

Капитал осуществляет свое движение в двух сферах — производстве и обращении и включает три стадии: $v \quad \dot{\quad} \quad -$

1-я стадия: $D \begin{matrix} \swarrow \text{СП} \\ \searrow \text{ПС}, \end{matrix} \dots$

2-я стадия: $\dots \text{П} \dots,$

3-я стадия: $\dots \text{T}' - \text{Д}'.$

Рассмотрим подробнее каждую из них. Движение любого про\ мышленного капитала начинается непременно с денежной формы: деньги необходимы для закупки элементов капитала и рабочей силы.*. При этом деньги не расходуются окончательно, а авансируются, т.е. предприниматель ожидает, что вернет себе инвестируемую сум-_ч

му и получит некоторую прибыль. Движение капитала происходит в сфере обращения, но при этом закладываются условия производства товаров и условия возрастания авансированной стоимости. На выходе из первой стадии денежный капитал превращается в элементы производительного капитала.

Вторая стадия протекает в сфере производства. Здесь происходит соединение средств производства и наемной рабочей силы. Функция производительной формы капитала состоит в создании товарной массы, стоимость которой больше стоимости использованных факторов производства.

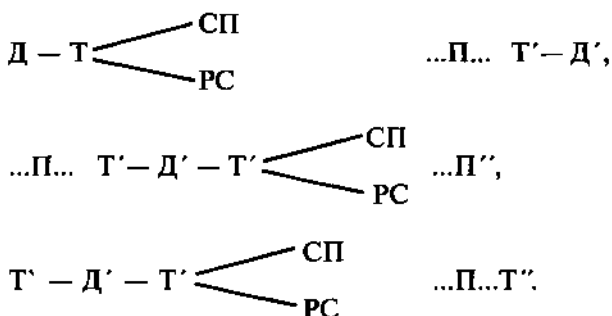
При переходе из второй в третью стадию кругооборота капитал превращается из производительной в товарную форму. Третья стадия сопряжена с реализацией товарной продукции и протекает в сфере обращения. При этом в итоге капитал вновь возвращается к первоначальной денежной форме, однако величина его возросла по сравнению с авансированной суммой. Функция товарной формы капитала — реализация не только товаров, но и заключенной в них стоимости, а также получение ожидаемой прибыли.

Движение капитала сопряжено с последовательной сменой функциональных форм: денежной, производительной и товарной, соответствующих трем стадиям движения. При этом в конце третьей стадии промышленный капитал возвращается к своей первоначальной натуральной форме, т.е. движение принимает специфический вид кругооборота:



Кругооборот капитала опосредует движение инвестиционных ресурсов в их натуральной и стоимостной формах с целью возрастания первоначально авансированной стоимости. Анализ кругооборота капитала позволяет конкретизировать определение промышленного капитала. ***Промышленным называется капитал, последовательно меняющий в ходе кругооборота три функциональные формы и выполняющий соответствующие этим формам функции.***

Во избежание перерывов в движении предприниматель должен постоянно держать одну часть капитала в виде денежного резерва, вторую часть в виде элементов действующего производства, третью часть в виде товарной продукции, проходящей на рынке процесс реализации. Поэтому промышленный капитал не только поочередно меняет функциональные формы, но и существует одновременно во всех трех. При этом каждая форма капитала совершает собственный кругооборот, что может быть представлено в следующих формах:



3. Оборот капитала. Основной и оборотный капитал

Предприниматель осуществляет инвестирование и запускает капитал в производство не ради однократного получения прибыли, а в целях непрерывного приращения капитальной стоимости. Это становится возможным благодаря самой форме движения производственных фондов — форме кругооборота. Кругооборот капитала завершается в той же натуральной форме, что и начался, а следовательно, можно вновь и вновь его повторять.

Кругооборот промышленного капитала (производственных фондов), рассматриваемый как непрерывно повторяемый процесс, образует его оборот. Оборот капитала предполагает, что весь авансированный капитал возрастет по стоимости и вернется в первоначальной натуральной форме. ^{*^}

Время, в течение которого совершается ^от-процесс, называется *временем оборота капитала*. Время оборот^*-зависит от специфики отрасли вложения капитала. В тяжелой индустрии капитал оборачивается, как правило, медленнее, чем в ^Бгкой промышленности. Для каждого предпринимателя небезразлично, как скоро капитал совершит свой оборот. В целях сокращения времени оборота принимаются меры по рациональной организации производственного процесса, позволяющей исключить простои. Большую роль играют технологические нововведения, позволяющие ускорить такие производственные процессы, как сушка^древесины, покраска и сушка изделий, катализация химических реакции и*пр. Сокращение времени оборота также зависит от оперативности материально-технического снабжения, времени транспортировки продукции и скорости ее реализации на рынке.

Если сравнить время оборота капитала с некоторой условно принятой единицей, например с годом, то получим представлений^ количестве оборотов, совершаемых капиталом за год. Этот показатель будет характеризовать *скорость оборота капитала*. Так, есѣѣр время оборота капитала составляет 4 месяца, то скорость оборота ~ 3 оборота в год.

Разные элементы производственных фондов совершают свой оборот неодинаково. С этой точки зрения производительный капитал подразделяется на *основной* и *оборотный* (основные и оборотные фонды).

Основной капитал. Материально-вещественными носителями основного капитала являются, как правило, средства труда: производственные здания, машины, оборудование. Средства труда участвуют в процессе производства целиком, но переносят свою стоимость на продукт по частям по мере физического износа. Этим определяются особенности оборота основных фондов. В ходе оборота происходит как бы раздвоение их стоимости. Одна часть, перенесенная на продукт, поступает в процесс обращения, завершает кругооборот и возвращается к предпринимателю в денежной форме после реализации товара. Накапливаясь, эта часть стоимости образует фонд возмещения основного капитала, или амортизационный фонд.

Другая часть существует в форме остаточной стоимости средств труда, продолжающих функционировать в процессе производства. По мере износа и амортизации остаточная стоимость будет сокращаться, а фонд возмещения — расти. Оборот основного капитала завершится, когда все части его стоимости пройдут свой кругооборот и вернуться к предпринимателю в денежной форме, что даст возможность приобрести новое оборудование, построить новый завод взамен изношенных старых. Другими словами, все части капитала вернутся к своей первоначальной натуральной форме и совершат полный оборот по стоимости.

Обострившаяся в условиях НТР конкуренция вынуждает предпринимателей обновлять основные фонды прежде, чем завершится срок их физического износа. Возрастающая угроза морального старения оборудования обусловила распространение практики ускоренной амортизации, позволяющей за 3—5 лет формировать фонд возмещения основного капитала. Это становится возможным благодаря тому, что в амортизационный фонд отчисляются не только части стоимости основного капитала, реально перенесенные на продукт в связи с физическим износом, но и некоторая доля прибыли. Подобная практика позволяет уменьшить налогооблагаемые размеры прибыли, избежать риска морального старения и обесценения основного капитала, сформировать значительные ресурсы самофинансирования, необходимые для дальнейшего развития и модернизации производства. Во многих странах практика ускоренной амортизации поощряется государством в целях обновления основных производственных фондов.

В России в 90-е годы наблюдается интенсивное старение основных фондов. Коэффициент износа основных фондов (в % общей их стоимости) в промышленности вырос с 36% в 80-е годы до 48,5% в 1995 г. По многим отраслям коэффициент износа в 1996 г. был еще выше: в нефтеперерабатывающей промышленности — 63%, в

химической и нефтехимической — 59,7, в топливной промышленности — 52,6%. Средний возраст производственного оборудования в промышленности составил в 1970 г. 8,42 года, а в 1996 г. — уже 14,9 года. В 1996 г. 64,3% оборудования было в возрасте более 10 лет против 30% в 1970 г. Что касается оборудования в возрасте до 5 лет, его доля в 1996 г. составила всего 8,7%, тогда как в 1970 г. она равнялась 40,8%.

Коэффициент обновления основных фондов (ввод новых фондов, в % общей стоимости основных фондов) сократился с 6,0 в 1990 г. до 1,5 в 1996 г. Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов, в % общей их стоимости) составил в 1996 г. также 1,5. Это означает, что за счет новых фондов с трудом лишь поддерживается прежний размер основных фондов страны*.

Оборотный капитал. Материально-вещественными носителями оборотного капитала являются, как правило, предметы труда (сырье, материалы, топливо) и рабочая сила, функционирующие в процессе производства.

Предметы труда потребляются полностью по своей натуральной форме в ходе одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт. После реализации товаров стоимость предметов труда возвращается к предпринимателю в денежной форме при каждом кругообороте капитала. Далее происходит возмещение предметов труда по натуральной форме для обеспечения следующего производственного цикла. Аналогично совершают свой оборот и малоценные средства труда (мелкие инструменты), полностью потребляемые в процессе одного кругооборота. Такие элементы средств труда также могут быть отнесены к оборотному капиталу.

Ч. "». *

Рабочая сила в процессе производства не переносит своей стоимости на продукт ни сразу, ни постепенно. Она создает новую стоимость. Однако по характеру оборота $p\$rem|nn\$1y$ капитал не отличается от оборотного капитала. Стоимость рабочей силы, воспроизведенная в ходе одного производственного цикла, после реализации товара возвращается к предпринимателю в денежной форме и может использоваться для найма рабочей силы в следующем производственном цикле.

Необходимо отметить, что к производителю капитала, как основному, так и оборотному, относятся только реально функционирующие в процессе производства вещественные его элементы и рабочая сила. Такое явление, как закупка впрок материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, оборудования, не вписывается в практику рационального ведения хозяйства и ведет к омертвлению капитала и снижению скорости его оборота. Распространение контрактных связей, гарантирующих поставки с точностью До дня и часа, позволяет современному предприятию вести работу «с колес» при минимальном запасе сырья и материалов.

* Российский статистический ежегодник. 1997. М., 1998. С. 339, 340.

Б. ПОВЕДЕНИЕ АГЕНТОВ НА РЫНКЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Глава 17. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ

1. Эволюция концепций факторов производства.
2. Труд и заработная плата.
3. Капитал и прибыль.
4. Земля и земельная рента.
5. Сочетание факторов производства.

1. Эволюция концепций факторов производства

Создание разнообразных благ, способных удовлетворять многочисленные потребности человека, предполагает производственную деятельность, в ходе которой преобразуется вещество природы. *То, что участвует в процессе производства и способствует созданию конечного продукта (услуги), носит название фактора производства или экономического ресурса.*

В качестве фактора производства могут выступать земля, трактор, экскаватор, гвозди, руда, нитки, хлопок, электроэнергия, фабричное здание, доменная печь и многое другое. Процесс производства невозможен и без такого важного фактора, как труд человека.

Абстрагируясь от многообразия натуральной формы факторов производства, можно их сгруппировать в укрупненные категории. Существует ряд научных классификаций, которые и будут рассмотрены далее.

Наиболее простым и очевидным является принятое в теории марксизма деление факторов производства на личностные и материально-вещественные. К личностным, разумеется, относятся *люди с их знаниями*, опытом, производственными навыками. Именно человек является инициатором, организатором и активным участником производственного процесса. Все остальные, а именно материально-вещественные ресурсы, чаще всего называются *средствами производства*, поскольку с их помощью человек производит интересующие его блага. *В совокупности люди с их знаниями и опытом и приводимые ими в движение средства производства составляют производительные силы общества.*

К. Маркс дает и более подробную классификацию факторов производства. Так, средства производства делятся им на предметы труда и средства труда. *Предметы труда* — это то, на что направлен труд человека, что непосредственно преобразуется в конечный продукт. К предметам труда относятся:

земля;

первичные предметы труда, которые впервые подвергаются производственной обработке, например руда в шахте;

сырье, или вторичные предметы труда, которые ранее подвергались производственной обработке, например поступившая в доменную печь уже добытая и обогащенная руда.

Средства труда являются продолжением природных возможностей человека и выступают в качестве посредника между ним и предметом труда. К средствам труда относятся:

земля (например, ее плодородная сила воздействует на зерно. Кроме того, земля дает любому производству место и сферу действия);

орудия труда, или костно-мускульная система производства, непосредственно воздействующая на предмет труда и преобразующая его (например, машины, станки, инструменты);

сосудистая система производства, в частности трубопроводы, цистерны, контейнеры, иные емкости;

общие условия производства, например транспортные пути, коммуникации, связь.

Несколько иную классификацию факторов производства предлагали представители английской классической политической экономии. А.Смит и Д.Рикардо исходили из наличия трех видов экономических ресурсов: **труда, земли и капитала**. При этом под землей они понимали все природные ресурсы: полезные ископаемые, леса, реки, моря и пр. Капитал трактовали как вещественное богатство, ранее произведенное человеком. К капиталу в первую очередь относятся все орудия производства и сырье.

На первый взгляд различие между классификациями, предложенными Смитом, Рикардо и Марксом, чисто формальное. У Смита и Рикардо природные ресурсы обособлены от материально-вещественных факторов производства. Однако при более глубоком анализе выступает целый ряд принципиальных отличий.

Первое отличие касается трактовки капитала. Смит и Рикардо практически отождествляют капитал со средствами производства и находят проявления капитала везде, где только человек образует запасы, надеясь получить от них в будущем доход. Согласно теории Маркса, капитал существует лишь при определенных общественно-исторических отношениях и не может быть отождествлен с какой-либо натурально-вещественной формой (см. подробнее параграф 3 настоящей главы). Второе отличие связано с понятием "труд". Согласно К.Марксу, не труд является фактором производства, а рабочая сила, или способность к труду.

Рабочая сила есть совокупность нервных, умственных, физических сил человека. В отличие от рабочей силы труд является функцией рабочей силы, реализованной способностью к труду.

Примечательно, что в своих ранних работах сам Маркс не делал различий между трудом и способностью трудиться. Однако в даль-

нейшем введение категории "рабочая сила" сыграло принципиальную роль в разработке теории прибавочной стоимости и обосновании капиталистической эксплуатации (см. подробнее параграф 2 настоящей главы).

Классификация факторов производства важна не сама по себе, а с точки зрения раскрытия роли этих факторов в процессе производства и распределения. Так, Маркс обосновывал, что все факторы в равной степени важны для производства натурального продукта. Однако они играют совершенно разную роль в процессе создания стоимости. Только рабочая сила способна создавать новую стоимость. Средства производства могут лишь передать продукту ту стоимость, которой они обладают сами.

В отличие от Маркса Смит и Рикардо не различали процесс производства товаров в их натуральной форме и процесс создания стоимости товаров.

Что касается вопроса о распределении дохода общества, то, по теории марксизма, рабочая сила создает не только эквивалент своей собственной стоимости, лежащий в основе заработной платы, но и прибавочную стоимость, за счет которой формируются прибыль и рента.

Иным было видение этой проблемы классиками английской политэкономии. А. Смит полагал, что "всякий человек, который получает свой доход из источника, принадлежащего лично ему, должен получать его либо от своего труда, либо от своего капитала, либо от своей земли"*. Однако при этом он подчеркивал главенствующий характер труда как источника богатства нации и основы стоимости товаров: "Труд определяет стоимость не только той части цены (товара), которая приходится на заработную плату, но и тех частей, которые приходятся на ренту и прибыль". Другими словами, "работнику не всегда принадлежит весь продукт его труда. В большинстве случаев он должен делить его с владельцем капитала, который нанимает его". Также работник "должен отдавать землевладельцу часть того, что собирает или производит его труд"**.

В начале XIX в. теории Смита и Рикардо были в значительной степени вульгаризированы. Особую известность приобрела теория производительности факторов производства французского экономиста Ж.Б.Сэя. Теория Сэя не ограничивается выделением трех факторов производства. Он обосновывает тезис о том, что все факторы в равной степени участвуют в процессе формирования стоимости и доходов в обществе. Следовательно, каждый фактор получает продукт своего труда в соответствии с его производительностью.

Английские экономисты Дж.Милль и Мак-Куллох "расширили" триединую формулу Сэя. Они предложили распространить понятие

* **Смит А** Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т. 1. М.: Эконав, 1993. С. 122.

**Тамже. С. 120–121.

"труд" на функционирование машин и оборудования (труд капитала), на биологические процессы роста сельскохозяйственных растений (труд природы). Из этой посылки делается логический вывод, что каждый фактор производства получает доход в соответствии со своим "трудом".

Дальнейшее развитие теории факторов производства получила в трудах американского ученого Дж. Кларка. Кларк дополнил теорию Сэя теорией убывающей производительности факторов производства и на этой основе определил конкретную величину дохода, получаемого каждым фактором.

Согласно теории Кларка, каждый фактор обладает некоторой предельной производительностью, в соответствии с которой определяется его рыночная цена. Реализуя на рынке ресурсов принадлежащий ему фактор производства, каждый получает свой факторный доход в соответствии с предельной производительностью фактора: рабочий получает за свой труд заработную плату, землевладелец — земельную ренту, собственник капитала — прибыль. Таким образом, в теории производительности факторов производства нет места для эксплуатации. Распределение доходов осуществляется посредством рыночного ценообразования на факторы производства в соответствии с принципами эквивалентного обмена.

Теория факторов производства, разработанная Сэем, получила широкое распространение в западной экономической мысли. В том или ином виде она присутствует во всех учебниках "Экономики". Одно из важнейших современных дополнений к этой теории состоит в том, что выделяется особый, четвертый фактор производства — *предпринимательские способности и навыки*. ^r., ~

Большое внимание этому фактору уделяет в частности, известный американский экономист Дж. Гэлбрейт. Трого певоря, предпринимательство можно трактовать как одну из разновидностей трудовой деятельности вообще. Однако выделения предпринимательских способностей в самостоятельную категорию обусловлено той важной и доминирующей ролью, которую играет сегодня предпринимательство в экономической жизни.

Более того, сейчас все чаще говорят о необходимости выделения еще нескольких факторов, приобретших большое значение. Это в первую очередь информационный фактор, *Без которого невозможно современное производство, и, конечно, экологический фактор, важность которого продиктована возросшим обратным влиянием производства на природу.

Следует обратить внимание, что ни в одной экономической концепции к экономическим ресурсам не отнесены деньги как таковые, акции, облигации. Действительно, ни деньги, ни ценные бумаги не принимают непосредственного участия в создании какого-либо продукта или услуги. Вместе с тем как в журналистике, так и в повседневной жизни обыденным стало отождествление денег и ценных бумаг с капиталом. Капитал же не менее традиционно сс-_x

социруется с экономическими ресурсами. Таким образом, в массовом сознании закрепляется отношение к деньгам и акциям как к факторам производства, каковыми они не являются.

2. Труд и заработная плата

Основой жизнедеятельности человеческого общества является труд. Труд опосредствует обмен веществ между человеком и природой, приспособлявая природные материалы и всю окружающую среду под потребности человека и общества. В отличие от жизнедеятельности животного мира труду человека присущи следующие специфические черты.

Во-первых, *труд является целенаправленным*. Любое производство преследует какую-либо цель, поставленную человеком. Прежде чем приступить к работе, даже самый неграмотный исполнитель мысленно составляет план и последовательность своих действий.

Во-вторых, *труд человека является общественным*. Это означает, что, даже трудясь в одиночку на необитаемом острове, Робинзон использовал не только некоторые инструменты и орудия, сделанные другими членами общества, но и, главное, накопленный человечеством производственный опыт, технологии и знания.

В-третьих, *труд человека является созидательным*, поскольку его конечная цель предполагает производство благ.

Наконец, важнейшей особенностью труда является *способность создавать орудия труда*.

В процессе труда человек меняет не только окружающую среду, но и свою внутреннюю природу, реализует свою рабочую силу, т.е. способность к труду: он развивается и совершенствуется физически и умственно, приобретает новые знания, его язык отражает новые понятия. Таким образом, можно утверждать, что труд создал человека и продолжает развивать его.

Как отмечалось выше, простыми моментами процесса труда являются сам живой труд, предметы и средства труда. Конечным результатом процесса труда является создание блага.

В процессе труда человек вступает во взаимодействие не только с природой, но и с другими людьми. Интересующие экономистов отношения — это ***производственные общественные отношения, складывающиеся по поводу собственности на средства производства, по поводу обмена, распределения и присвоения конечного продукта***. Производственные отношения являются общественной формой процесса труда. Один и тот же процесс труда может происходить в разной общественно-исторической форме: пшеницу могут выращивать раб, крепостной крестьянин, наемный работник, свободный фермер. Во всех случаях пшеница будет одной и той же. Различаются характер трудовых отношений и отношения работника к средствам производства. Чем же определяется характер этих отношений? Согласно теории марксизма, ***производственные отношения***

обуславливаются характером и уровнем развития производительных сил общества.

Начиная с первой промышленной революции в Англии, знаменовавшей начало перехода от феодализма к капитализму, и по настоящее время во всем мире преобладает **наемная форма труда**. Рассмотрим подробнее эту категорию. Труд превращается в наемный, если выполняются следующие условия:

работник должен быть лично свободен;

работник не должен иметь собственных средств производства. При отсутствии таковых единственным способом добыть средства существования становится продажа собственной рабочей силы, причем не навсегда, что превратило бы его в раба, а повременно.

Обратим особое внимание, что марксизм исходит из факта продажи рабочей силы, тогда как большинство иных теорий полагают, что рабочий продает свой труд.

Рассмотрим аргументы Маркса. *Труд не может быть товаром*, поскольку до процесса производства он еще не существует. Процесс труда начинается уже после совершения договора о найме рабочей силы. Далее, *труд не может иметь стоимости*, поскольку стоимость сама определяется затратами труда (нельзя определять одно понятие через другое и наоборот, получается тавтология). Наконец, Маркс использует доказательство от обратного. Предположим, что труд может быть товаром. Если он продается по стоимости и рабочий получает полный эквивалент своего труда, то исчезает смысл найма работника предпринимателем, исчезает прибыль. Если же полагать, что труд оплачивается ниже стоимости (чтобы была прибыль у предпринимателя), то это нарушаеу закон стоимости, закон эквивалентности рыночного обмена." •

Обосновав, что продается не труд, а способность к труду, К.Маркс дает характеристику рабочей силы как товара. Рабочая сила имеет определенную стоимость и потребите^уйт'стоимость (полезность).

ЛЛ- *1 "

Стоимость рабочей силы определяется общественно необходимым временем на воспроизводство рабочей силы. Но что значит воспроизвести рабочую силу? Это значит произвести все те жизненные блага, товары и услуги, которые требуются работнику и его семье для поддержания своей жизнедеятельности Jj. способности к труду в нормальном и даже повышающемся качестве* Таким образом, стоимость рабочей силы определяется как стоимость жизненных средств, необходимых для ее воспроизводства.

Стоимость рабочей силы имеет исторический, национальный, социальный и культурологический компоненты. Так, для разных периодов, для разных стран и народов представление о потребностях средней семьи весьма неодинаково: в жарком климате не требуется теплой одежды и отопления жилища, социальные и культурные запросы в Европе и Азии также несхожи.

Если стоимость рабочей силы опускается до физиологического минимума, достаточного лишь для поддержания жизни, рабочая сила будет воспроизводиться лишь в ухудшающемся качестве. Так, в минимальную потребительскую корзину товаров и услуг в России в 90-е годы было включено лишь 19 наименований, а в США — более 300. При этом минимальная заработная плата в США позволяет эту корзину товаров и услуг приобрести, а в России — нет. Неудивительно, что уже сейчас Россия теряет и качество, и количество своей совокупной рабочей силы.

Интересна специфика *потребительной стоимости рабочей силы* как товара: рабочая сила способна произвести стоимость большую, чем собственная. Эта разница и составляет, по Марксу, *прибавочную стоимость*, которая присваивается предпринимателем, что составляет суть эксплуатации. Эта особенность рабочей силы обусловлена ростом производительности общественного труда. Действительно, еще в недрах первобытного строя с разделением общественного труда стало возможным производство прибавочного продукта. Другими словами, человек может работать больше, чем требуется для того, чтобы прокормить самого себя. На протяжении веков технического прогресса рост производительности труда вел к сокращению так называемого *необходимого рабочего времени, т.е. времени, требуемого в обществе для обеспечения жизнедеятельности работников*, и к увеличению *прибавочного времени, используемого для создания прибавочного продукта*. С самого зарождения прибавочного продукта возник вопрос о его присвоении. Способ решения этого вопроса определял всю совокупность общественных отношений, в первую очередь классовых.

Наиболее четко труд распадался на необходимый и прибавочный при феодализме. Это разделение прослеживалось во времени и в пространстве: крепостной крестьянин был обязан отработать на барском поле определенное количество дней (прибавочный труд и продукт), а остальное время он мог трудиться на своем наделе (необходимый труд и продукт).

При рабовладении весь труд раба внешне выступал как прибавочный, а продукт весь принадлежал рабовладельцу, который выделял из "своего" продукта рабу на пропитание.

Наемный труд внешне все выступает как свободный и необходимый. Деление труда и продукта на необходимый и прибавочный скрыто формой купли-продажи рабочей силы. Вместе с тем необходимый труд лежит в основе получаемой работником заработной платы. Прибавочный труд ускользает от работника и присваивается собственником средств производства, составляя его прибыль. Соотношение необходимого и прибавочного труда, выраженное в процентах, и выражает степень эксплуатации наемной рабочей силы. Для середины XIX в. этот показатель, по расчетам К.Маркса, составлял 100%. Это означало равное деление рабочего дня на две условные части: необходимое и прибавочное рабочее время. В кон-

це XX в., по расчетам экономистов разных стран, этот показатель вырос до 300%. При 8-часовом рабочем дне это означает, что необходимое рабочее время составляет 2 ч, а прибавочное — 6 ч.

Важно уяснить, что под эксплуатацией К.Маркс понимал не создание прибавочного продукта как такового, а специфическую форму его отчуждения от непосредственного производителя. Так, многие искренне недоумевают: почему утверждается, что при социализме нет эксплуатации человека человеком, если социалистические предприятия создают прибавочный продукт? Да, прибавочный продукт создается, иначе общество до сих пор использовало бы каменный топор. Что касается присвоения прибавочного продукта при социализме, то он не присваивается каждым работником в отдельности и тем более не присваивается неработниками. Труд выступает как ассоциированный, и весь прибавочный продукт находится в общественной собственности и используется на общественные нужды. Возможна ли при этом эксплуатация человека государством? В определенной степени возможна, если государство использует прибавочный продукт не для повышения качества жизни, если вместо реальных интересов общества прибавочный продукт обслуживает интересы самой государственной машины и бюрократической элиты.

Возникает вопрос: а может ли рабочий получать весь продукт своего труда? Этот вопрос широко дискутировался в XIX — начале XX в. Несмотря на всестороннее его исследование, он вновь был поднят в СССР во второй половине 1980-х годов, в ходе перестройки, когда "демократы" стали защищать работников от эксплуатации со стороны государства. В ходе приватизации^практически все народное достояние было поровну роздано гражданам, правда, не в натуре, а в форме ваучеров. Чем это завершилось всёё через несколько лет? Национальное богатство, и прежде зсего.-собственность на промышленные предприятия, сосредс{10чй0C} в руках немногочисленной прослойки нуворишей. Рабочие оказались посажены на голодный паек: мало того что номинальна^ средняя заработная плата еле превышает прожиточный минимум одного человека, так и эта зарплата не выплачивается месяцами и даже годами. Что касается пресловутого государства-эксплуататора, т& у него не стало ни материальных фондов, ни финансовых средств для поддержания обороноспособности страны, для устранения последствий чрезвычайных обстоятельств (аварий, стихийных бедствий), для поддержания инвалидов, многодетных семей, престарелых, для развития культуры, науки, образования и медицины. Можно ли было предвидеть такие последствия? Несомненно, ибо К.Маркс в работе "К критике Готской программы", а В.И.Ленин в работе "Государство и революция" обстоятельнейшим образом исследовали воп-*рос, почему никогда и нигде, за исключением замкнутого нату-*рального хозяйства, работник не может получать полностью весь^4 продукт своего труда, не направляя прибавочного продукта на фор-

мирование страховых резервов, на общественные фонды потребления и на развитие производства и социальной сферы.

Вопрос о вознаграждении за труд, или об оплате труда, лежит в основе теорий заработной платы. Принципиальным является отличие марксистского подхода от всех иных. Согласно теории К.Маркса, заработная плата по существу есть плата за товар "рабочая сила", хотя внешне кажется, что оплачивается несуществующий товар — труд. Противоположный подход не различает рабочую силу и труд, а потому отождествляет заработную плату с платой за труд. Подобный подход удобен, поскольку если оплачивается весь труд, то и вопрос об эксплуатации отпадает сам собой. Заработная плата собственника труда и прибыль собственника капитала, таким образом, представляются платой за взаимно предоставленные услуги, за взаимовыгодный обмен факторами производства — трудом и капиталом. В рамках данного подхода к проблеме заработной платы имеется много специфичных теорий, разработанных экономистами разных школ.

Позиция физиократов, а также А.Смита и Д.Рикардо была весьма близкой к той, которую впоследствии отстаивал К.Маркс. Представители классической школы различали стоимость и цену труда. Цена трактовалась как действующая на рынке ставка заработной платы, сложившаяся под влиянием соотношения спроса и предложения. Стоимость труда характеризовалась как "необходимая цена" (физиократы) или "естественная цена" (А.Смит и Д.Рикардо), которая определяется расходами по поддержанию нормального существования рабочего и его семьи. Рыночная цена колеблется постоянно вокруг цены естественной. Что касается прибыли, процента и ренты, классики считали их вычетами из заработной платы рабочего.

Экономисты последующих поколений, в особенности Ж.-Б.Сэй, Н.Сениор, Ф.Бастиа, во многом вульгаризировали классическую теорию и расценивали заработную плату как справедливый доход одного из факторов производства — труда, аналогично тому как прибыль и рента образуют доход на капитал и землю.

Относительно величины заработной платы единогласия среди экономистов также не наблюдалось и не наблюдается. Физиократы, Смит, Рикардо и многие другие были приверженцами теории минимума средств существования. Само название теории говорит об основном ее тезисе: величина заработной платы не должна превышать стоимости минимума средств существования. В качестве обоснования используются ссылки на избыток предложения труда по сравнению со спросом на него, на убывание плодородия почвы, на рост народонаселения и т.д. Теория минимума средств существования получила дальнейшее развитие в работах немецкого социалиста Ф.Лассалья, провозгласившего "железный закон" заработной платы и обосновывающего бесполезность борьбы за повышение заработной платы.

Другая группа экономистов (Т.Мальтус, Дж.Милль, И.Бентам, Мак Куллох и др.) известна как сторонники теории рабочего фонда. Теория предполагает, что существует некий фонд жизненных средств для рабочих, который ограничен самой природой: границы этой части общественного богатства непреодолимы, следовательно, бороться за повышение заработной платы бесполезно. В силу явной несостоятельности данной теории уже к концу прошлого столетия она утратила популярность.

В современных условиях наибольшее распространение получили теория предельной производительности (см. подробнее гл. 13), социальная теория и теория регулируемой заработной платы.

Как отмечалось в параграфе 1 настоящей главы, теория предельной производительности исходит из посылки, что все факторы производства обладают производительностью, что производительность эта падает по мере увеличения единиц переменного фактора и что получаемые факторные доходы равнозначны величине их предельной отдачи. На этом основании делается вывод, что увеличение занятости ведет к снижению предельной производительности труда и понижению заработной платы.

Социальная теория заработной платы связана с именем русского экономиста, так называемого легального марксиста М.И.Туган-Барановского. Согласно данной теории, заработная плата определяется не только производительностью труда, но и соотношением социальных сил (рабочих и предпринимателей). Производительность труда определяет величину чистого продукта общества, а соотношение сил — пропорцию, в которой этот продукт будет делиться разными классами. Чем больше социальная сила рабочих, тем большую долю чистого продукта общества они сумею^олучить. Таким образом, делается вывод, что в росте производительней труда заинтересованы все: и предприниматели, и раб^шёУ-Данная концепция получила распространение в XX в. (ц,, |йд£имер, книгу Дж.Стрэчи "Современный капитализм"), однакочша слабо согласуется с официальными статистическими д^ньШи, показывающими, что рост производительности труда многократно опережает рост заработной платы, следовательно, "кусЬк пирога", получаемый рабочими, относительно сокращается. ^

В связи с распространением в XX в. теорий^егулируемого капитализма (Дж.М.Кейнс и др.) идея регулирования-летала распространяться и на заработную плату. В экономической литературе появилось множество обоснований необходимости жесткой политики доходов. На практике эти рекомендации осуществились в виде политики замораживания (запрещения роста на определенный период) заработной платы, политики ориентиров роста заработной платы (например, рост заработной платы не должен превышать официального индекса цен на потребительские товары). ;

3. Капитал и прибыль

Капитал представляет собой одну из центральных и наиболее сложных категорий экономической теории. Значение этой категории подтверждается в первую очередь тем, что она дала название определенному историческому типу общества — капитализму — и присущей ему системе производственных отношений. Не случайно, когда дело касается теории капитала, яростно отстаиваются не только научные воззрения, но и социально-классовые позиции.

Теоретически и практически капитал неразрывно связан с понятием прибыли. В этом его основное содержание, и в этом сходятся все научные трактовки капитала. Ученые также согласны в том, что капитал авансируется, т.е. не расходуется окончательно и пускается в оборот (промышленный, торговый, денежный), с тем чтобы вновь вернуться к своему владельцу и принести доход в виде прибыли. В чем разные экономические школы принципиально расходятся, так это в объяснении природы капитала и источника прибыли.

Одно из самых распространенных определений капитала состоит в том, что это *произведенные ранее блага (manufactured goods)*. Так, физиократы называли капиталом сырье и инструменты. А.Смит характеризовал его как накопленный труд. Д.Рикардо определял капитал следующим образом: "Капитал есть та часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов, машин и пр., необходимых, чтобы привести в движение труд"*. С точки зрения классиков английской политической экономии, даже лук и копье первобытного охотника являются капиталом. Капитал трактуется как категория вечная, присущая всем временам и народам. Эту точку зрения разделяют практически все современные западные экономисты. Определение капитала как произведенных ранее благ можно встретить практически во всех учебниках "Экономикс".

В современных условиях встречаются более широкие трактовки капитала. Так, капитал подразделяется на *физический и нефизический*. К физическому капиталу относятся производственные и непроизводственные строения, машины и оборудование, сырье и материалы. Примерами нефизического капитала могут быть следующие его формы/ *Человеческий капитал* представляет собой результат предыдущего "производства": получения образования, воспитания, трудовых навыков. Затраты на приобретение знаний расцениваются при этом как инвестиции, формирующие капитал, который в последующем будет приносить его владельцу регулярную прибыль в виде более высокого заработка, престижной и интересной работы, повышения социального статуса и итп.

* Рикардо Д. Соч. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1955. С. 86.

"Доброе имя" фирмы также может трактоваться как капитал. Для создания положительной репутации фирмы и выпускаемой ею продукции требуются затраты на рекламу, налаживание отношений с общественностью, благотворительность. Эти затраты являются не просто расходами, а инвестициями, формирующими особый капитал фирмы — ее доброе имя. Поддержание этого имени может на протяжении многих лет приносить отдачу в виде большего спроса на продукцию фирмы, увеличения товарооборота, более легкого доступа к кредитам и пр.

Научный потенциал можно также рассматривать в качестве нефизического капитала. Такой капитал создается и прирастает в результате инвестиций в НИОКР (научные исследования и опытно-конструкторские разработки). В дальнейшем такое авансирование капитала приносит регулярную отдачу в виде роста производительности и прибыли, опережения конкурентов и монополизации какой-либо технологии или продукта, что дает монопольную прибыль.

Все трактовки обязательно подчеркивают **существование капитала во времени**. С ходом времени капитал может *обесцениваться (амортизироваться)* вследствие физического изнашивания оборудования или морального старения. При этом моральное старение относится не только к элементам физического капитала, но и к нефизическим его формам: с равным успехом могут устаревать и обесцениваться знания, технологии, ноу-хау. С другой стороны, *стоимость капитала может возрасть со временем благодаря инвестициям*, источником которых является прежде всего прибыль.

Сама прибыль на капитал очень часто выводился экономистами из времени. Так, Д.Рикардо полагал, что "прибыль накапливается как капитал и является лишь справедливой компенсацией^ время, в течение которого она не могла быть использована!)*". "V

Своеобразным вариантом данной позиции ^*тяфоя* теории Н.Сениора, который трактовал прибыль как вознаграждение за воздержание предпринимателя от использования капитала" в целях личного потребления. Однако при этом оставался невыясненным источник прибыли.

14

Весьма типичным является отождествление: прибыли с платой за риск, которому подвергается предприниматель^ авансируя капитальную стоимость. При этом вновь используется фактор времени. Логика рассуждений в рамках данной концепции достаточно проста. Человеку свойственно ценить блага будущие ниже, чем блага настоящие (лучше синица в руках, чем журавль в небе). Предприниматель же не боится риска, авансируя капитал. Тем самым он способствует превращению потенциальных благ будущего в блага настоящие. Прирост цены этих благ и является основой получений

* Антология экономической классики. Т. 1. М.: Эконом, 1993. С. 422.

прибыли рискующим предпринимателем. Таким образом, в основу прибыли закладываются принципы психологической оценки блага.

Широко распространено и такое мнение, что предприниматель получает прибыль за организацию и управление производством, за то, что он соединяет факторы производства и тем самым делает возможным процесс производства. Однако подобный подход стал особенно уязвим с обособлением капитала-функции от капитала-собственности, когда владелец капитала стал нанимать профессиональных управляющих, когда в экономической теории предпринимательские способности стали выделяться в виде самостоятельного фактора производства, отличного от других, в том числе и от капитала. Таким образом, если предприниматель управляет и организует производство от имени другого лица (или группы лиц), он получает плату за свой труд. Но что же составляет основу прибыли владельцев капитала? Этот вопрос остается без ответа.

Наиболее полный и обстоятельный ответ на вопрос о сущности капитала и об источнике прибавочной стоимости дает теория К.Маркса, который не отождествляет капитал с какой-либо вещественной оболочкой, а разделяет натуральную форму капитала и его стоимость, т.е. форму и сущность.

Сущность капитала — это авансированная стоимость, которая в результате эксплуатации наемного труда приносит прибавочную стоимость.

Натуральная форма капитала может быть любой: денежной, товарной, производительной (в виде сырья и оборудования, а также в виде наемной рабочей силы).

Далеко не всегда средства производства, товары или деньги выполняют роль капитала, далеко не всегда они служат для присвоения результатов чужого труда. Другими словами, капитал может быть в форме денег, оборудования и пр., но не всякие деньги и не всякий станок, инструмент и пр. являются капиталом. Критерием превращения их в капитал, по Марксу, является их отчуждение от непосредственного работника, который противостоит им как наемный. Такое отчуждение (т.е. превращение рабочей силы в товар) происходило в Европе в ходе первоначального накопления капитала, когда крестьяне получали личную зависимость, но лишались при этом основного средства производства — земли (знаменитое "огораживание" в Англии). Таким образом, **капитал является специфической экономической категорией, выражающей не вещь, а определенный тип общественных отношений. Капитал всегда предполагает наемный труд, а наемный труд — капитал.**

Историческими предпосылками возникновения капитала являются развитое товарное производство и обращение, приобретшие всеобщий характер. Капитал подчиняет себе все сферы экономической жизни, прибыль становится движущим мотивом развития общества.

Следует отметить, что исторически капитал впервые стал появляться еще задолго до капитализма в виде таких форм, как *купеческий и ростовщический капитал*, приносивший прибыль за счет направления денег в торговый оборот или в рост (ссуда под проценты). Источником купеческой прибыли и ростовщического процента служили прибавочный продукт, создаваемый рабами и крепостными, а также часть продукта, создаваемого свободными крестьянами, ремесленниками. Эти формы капитала способствовали концентрации в одних руках больших денежных и материальных ценностей и ускоряли первоначальное накопление собственно промышленного капитала. Приход капитала в промышленность знаменовал наступление нового типа общественных отношений, поскольку появились два принципиально новых класса: наемных рабочих и промышленных капиталистов.

Понятие "*промышленный капитал*" относится не только к собственно отраслям промышленности, но и к сельскому хозяйству, строительству, транспорту, если эти сферы экономики основаны на капиталистических принципах, т.е. если в них используется наемный труд, которому противостоят собственники средств производства.

Чтобы объяснить сущность и механизм капиталистической эксплуатации и источник капиталистической прибыли, Маркс делит капитал на постоянный и переменный.

Постоянным называется капитал, воплощенный в средствах труда. Его стоимость не меняется в процессе производства, а лишь передается готовому продукту. Так, стоимость хлопка и прядильного станка входит составным элементом в стоимости пряжи. Однако ни хлопок, ни станок не могут передать пряже^{*} былые стоимости, чем они сами имеют. С-

Переменным называется капитал, воплощенный^у в рабочей силе. Работник способен создать стоимость больше^у той, чем^у стоимость его собственной рабочей силы. Этот избыток называется прибавочной стоимостью и составляет сущность прибыли капиталиста.

Так, *стоимость готового продукта включает три компонента*^у.

С — перенесенную стоимость постоянного^у капитала (средств производства);

V — воспроизведенный эквивалент стоимости переменного капитала (рабочей силы);

m — прибавочную стоимость (излишек вновь созданной стоимости над стоимостью рабочей силы).

Деление капитала на постоянный и переменный позволило показать, что далеко не весь капитал имеет отношение к созданию новой стоимости, а лишь его переменная часть. Оплачивая рабочую силу по стоимости, т.е. не нарушая законов эквивалентности обмена, капитал тем не менее присваивает часть труда рабочего без^{*} всякого эквивалента. В этом и состоит суть капиталистической эксплуатации.

Характеризуя капитал, Маркс подчеркивал, что *он немалым без движения*. Если капитал приостанавливает движение, то он перестает быть капиталом, а представляет собой лишь некоторую сумму денег или простаивающее оборудование, запасы сырья и материалов, незанятую рабочую силу, нераспроданную готовую продукцию. Лишь постоянно находясь в движении и меняя натурально-вещественные формы, капитал может реализовать свою функцию, а именно соединить средства производства с работниками в целях создания стоимости большей, чем была авансирована на организацию производства.

С развитием капитализма в рамках промышленного капитала происходит своеобразная специализация и разделение труда, в результате чего отдельные его функциональные формы (товарная и денежная) начинают обособляться и существовать достаточно автономно. Это относится в первую очередь к торговому и ссудному капиталу.

Торговый капитал начинает заниматься исключительно организацией торговли в целях получения торговой прибыли. Выделение особого капитала, функционирующего исключительно в сфере торговли, позволяет промышленнику экономить на издержках производства и обращения, ускорять процесс реализации готовой продукции и закупки сырья, оборота капитала в целом и тем самым повышать массу прибыли. Разделение капитала на промышленный и торговый ведет и к разделению прибыли на две обособленные формы — предпринимательский доход и торговую прибыль. Обособление торговой прибыли от промышленной происходит благодаря тому, что торговец закупает товары у промышленника по цене производства, которая несколько ниже стоимости, а продает их по рыночной цене, в среднем равной стоимости. Образующаяся ценовая разница позволяет торговцу компенсировать издержки по ведению торгового дела и обеспечить себе торговую прибыль. Существующая межотраслевая конкуренция приводит к тому, что торговый и промышленный капитал получает равную отдачу на авансированный капитал; а величина их прибыли пропорциональна величинам торгового и промышленного капитала соответственно.

Ссудный капитал представляет собой обособившуюся денежную форму капитала, который предоставляется в ссуду на условиях возврата и выплаты процента. В форме ссудного капитала аккумулируются временно свободные в обществе денежные средства, как то прибыль, часть оборотных средств (в ожидании наступления сроков выплаты заработной платы, закупки сырья и материалов), часть амортизационного фонда, личные накопления и сбережения. Ссудный капитал помогает этим денежным резервам не только собраться воедино, но и превратиться в капитал действующий и способный к самовозрастанию. Ссудный капитал содействует промышленным и торговым капиталистам в расширении масштабов их деятельности, в обновлении оборудования, в ускорении процесса

реализации товаров, оборота капитала в целом и в увеличении размеров прибыли, часть которой пойдет в уплату за полученную ссуду.

При обособлении ссудного капитала происходит отделение капитала-собственности от капитала-функции. Такое отделение послужило основой для того, чтобы в рамках трехзвенной модели факторов производства было вычленено четвертое звено — предпринимательская способность (в некоторых трактовках — предпринимательство). С одной стороны, это как бы разновидность трудовых способностей вообще. С другой стороны, предпринимательство есть другое выражение капитала-функции. В современных условиях чаще всего владеют капиталом одни люди, а приводят его в действие другие. Более того, от капитала-функции часто отделяется управление капиталом, т.е. предприниматель не сам управляет производством, а приглашает для этого специалистов-менеджеров. Такое разделение труда стало настолько типичным, что породило теории менеджериальной революции (революции управляющих), согласно которым реальная власть принадлежит именно управляющим, а не формальным владельцам капитала.

Разделение труда в рамках капитала привело и к обособлению форм дохода. Вся прибыль, созданная в промышленности, распадается на несколько составных частей соответственно функциям капитала. Собственник капитала, ссужающий его, получает доход в виде ссудного процента. Предприниматель, т.е. тот, кто организует производство и соединяет все факторы производства, получает предпринимательский доход, или прибыль. Управляющий производством и капиталом представляет собой разновидность наемного служащего и получает жалованье, т.е. заработную плату. Не исключено, что одно лицо может выполнять не только одну^неГи-две-три социальные роли, т.е. использовать свой собственный капитал в собственном производстве и сам управлять им. В тй|сош;л|^ае он получает две-три функциональные формы прибыли* J^ -* "

При обособлении ссудного капитала ссудный процент выступает в виде его своеобразной цены, которая мо^т быть названа иррациональной, поскольку она не выражает стоимости ссудного капитала как товара особого рода. Ссудный процент выражает скорее потребительную стоимость ссудного капитала, Д.е. его способность приносить определенный и регулярный доход. & отличие от капитала-функции, который действует в сфере производств: и сфере обращения, ссудный капитал обращается на специфическом рынке — рынке заемных средств. Ссудный процент потому будет выступать в роли цены ссудного капитала, что он определяет величину спроса и величину предложения на этом рынке. При прочих равных условиях более высокие ставки ссудного процента побудят собственников капитала больше предлагать заемных средств и, наоборот, бу*«дут ограничивать готовность предпринимателей брать капитал в ссуду. Поэтому кривая спроса будет иметь отрицательный наклон, а кри-л вая предложения заемных средств — положительный (рис. 17.1).

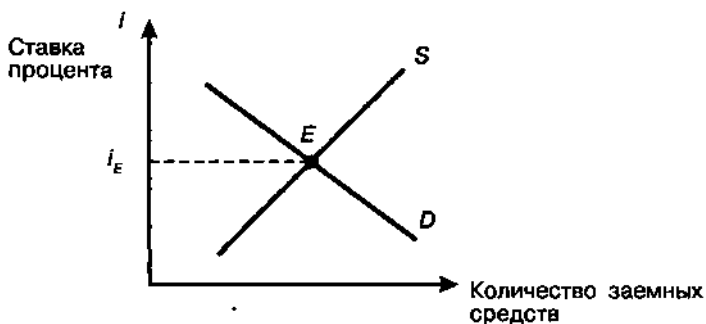


Рис. 17.1. Спрос и предложение на рынке ссудного капитала

Пересечение кривой спроса и кривой предложения обусловит равновесие на рынке ссудных капиталов и определит равновесную рыночную ставку ссудного процента.

Ссудный процент представляет собой доход на капитал-собственность, отличный от предпринимательской прибыли, составляющей доход капитала-функции. Вместе с тем эти два вида дохода неразрывно связаны. Величина ссудного процента может колебаться в зависимости от спроса и предложения заемных средств. Вместе с тем нижней границей ссудного процента является ноль, так как очевидно, что бесплатно собственник капитала не будет отдавать его в ссуду предпринимателю. Верхней границей ссудного процента выступает размер предпринимательской прибыли, поскольку нет смысла заимствовать капитал, если всю полученную прибыль необходимо отдать в виде процента по ссуде (см. подробнее гл. 13).

Такое разделение труда позволяет капиталу в целом экономить на издержках производства и обращения, ускорять время оборота капитала за счет более быстрой доставки, реализации товаров, а также более рационально использовать временно свободные денежные средства и избегать нежелательных перерывов в движении капитала в целом. Эти, а также ряд других моментов приводят к увеличению совокупной массы прибавочной стоимости, что дает промышленнику возможность относительно безболезненно делиться частью прибыли с торговым и ссудным капиталом. Таким образом, Маркс доказал, что, не нарушая закона стоимости, можно объяснить получение торговой прибыли и ссудного процента. ***И промышленная, и торговая прибыль, равно как и ссудный процент, являются частями прибавочной стоимости, созданной промышленными рабочими,***

ч

На рубеже XIX и XX вв. накопление и концентрация капитала и обострение конкуренции привели к тому, что тенденция к специализации и обособлению функциональных форм капитала смени-

лась тенденцией к централизации и универсализации. На базе образования монополистических объединений в промышленности и банковской сфере произошло дальнейшее их слияние и сращивание в форме *финансового капитала*. Феномен финансового капитала был глубоко проанализирован немецким ученым Гильфердингом. Большое внимание этому вопросу уделял В.И. Ленин, полемизировавший с Гильфердингом. Сращивание и слияние промышленного капитала и банковского стало возможным благодаря бурному развитию так называемого *фиктивного капитала*, представленного в виде ценных бумаг (акций, облигаций, бондов и пр.). Действительно, ведь нельзя допустить, что фабрика и банк объединили свои производства и разместились в одном помещении. Объединение промышленного и банковского капиталов стало возможным благодаря созданию акционерных обществ, взаимному обмену пакетами акций между промышленниками и банками, взаимному участию в управлении, наконец, созданию династических связей (группы Моргана, Рокфеллера, Дюпона, Ротшильда и др.).

Финансовый капитал привел к формированию мощных финансово-промышленных групп, включающих как промышленные предприятия (подчас принадлежащие к разным отраслям), так и банки, страховые общества, торговую сеть, транспортные компании, научно-исследовательские и даже образовательные и медицинские учреждения. Таким образом, все без исключения сферы экономики и общественной жизни оказались под контролем капитала. Процесс формирования финансового капитала в Западной Европе и Америке занял не одно десятилетие. В современной России в условиях экономического и правового беспредела, установившихся в 90-е годы, этот процесс занял не более 5 лет⁶ сообщениям западных и отечественных средств информации, в январе 1996 г. на Международном экономическом форуме в Давосе⁷ состоялось неофициальное совещание финансовых олигархи⁸ России по поводу организации поддержки Б.Н. Ельцину на предстоящих президентских выборах 1996 г. Утверждалось, что не более чем 6—7 групп, возглавляемых Чубайсом, Потаниным, Березвским, Гусинским, Смоленским, Ходорковским и некоторыми другими, контролируют более 50% национального богатства страны. Как отмечалось В.И. Лениным еще в начале XX в., финансовый капитал не довольствуется только экономическим господством, он стремится и к политической власти, либо непосредственно занимая государственные посты, либо приводя к власти своих ставленников.

4. Земля и земельная рента

Изначально земля была основным средством производства, определявшим благосостояние народов. Не случайно основоположник классической английской политической экономии В. Петти говорил, что труд есть отец богатства, а земля — его мать.

Как отмечалось в гл. 11, к понятию "земля" относятся не только собственно географические территории, но и все заключенное в недрах земли (нефть, руды, газ, уголь и пр.), а также лесные угодья, гидроресурсы, рыбные богатства. Кроме того, понятие "земля" включает всю биосферу, в которой проходит жизнь человека и осуществляется процесс производства.

В разное время роль и значение земли в целом и отдельных составляющих этого понятия играли неодинаковую роль. Так, на протяжении многих веков земля была главным кормильцем, и ценилось прежде всего ее плодородие. В условиях промышленной революции и индустриализации огромное значение приобрело наличие в стране полезных ископаемых, доступ к которым пытаются получить и другие государства, что являлось причиной войн и захвата колоний.

В современных условиях значение земли в жизни человечества определить не так просто. С одной стороны, роль естественных сил земли и зависимость человека от сил природы многократно снизались. Научно-техническая революция и новые технологии привели и к созданию искусственного плодородия почвы, и к появлению синтетических материалов, и к освоению новых видов энергии, ранее недоступных человеку. С другой стороны, многие природные ресурсы, которые ранее считались неисчерпаемыми, оказались на грани исчезновения. Повсеместно на земном шаре не хватает пресной питьевой воды. Разведанные запасы нефти могут истощиться через 40 лет, угля — лет через 100. Исчезают с лица планеты леса, в том числе и джунгли, ответственные за состояние атмосферного воздуха. Исчезают целые виды животных. Загрязняются природные водоемы, гибнут рыбные ресурсы. Производственная деятельность человека загрязняет не только воду и воздух, но и почву, продукты которой становятся негодными к употреблению. Таким образом, общее ухудшение состояния экосферы делает человека более уязвимым от сил природы, в связи с чем значение земли (в широком смысле слова) беспрецедентно возрастает. Растет также значение доступа к полезным ископаемым и прежде всего к энергоносителям, таким, как нефть, газ. Значительно возрастает значение земли как места обитания человека и размещения производственных объектов. В отдельных городах, районах и даже странах концентрация населения, автомобилей, промышленных и административных объектов превышает все разумные пределы, а цены на земельные участки постоянно растут. v

Ведение хозяйства на земле может быть организовано в различных общественных формах. В современных условиях в большинстве стран мира хозяйство на земле организовано на рыночных, более того, на капиталистических началах.

По мере своего развития капитал овладевал не только собственноручно промышленностью, торговлей и кредитно-финансовой сферой,

но и отраслями, связанными с ведением хозяйства на земле. Это в первую очередь земледелие, а также добыча полезных ископаемых, лесоразработки, строительство, ряд других отраслей. При этом существенным образом изменяются поземельные производственные отношения, преобразуются все существовавшие ранее формы земельной собственности.

При капитализме по поводу ведения хозяйства на земле сталкиваются интересы трех классов: земельных собственников, капиталистов-арендаторов и наемных рабочих. Происходит, с одной стороны, отделение земельной собственности от ведения хозяйства на земле. Это явление можно расценивать как частный случай отделения капитала-собственности от капитала-функции. Формируются два вида монополии на землю: монополия частной собственности на землю и монополия на землю как объект хозяйства.

С другой стороны, с развитием капитализма происходит отделение непосредственного производителя (в сельском хозяйстве — крестьянина) от земли, основного средства производства, что в целом характерно для капитализма.

Типичной становится ситуация, когда предприниматель берет во временное пользование (аренду) участок земли и ведет хозяйство капиталистически, т.е. применяя наемный труд. Согласно теории К. Маркса, созданная наемными рабочими прибавочная стоимость распадается при этом на две части: одна образует прибыль арендатора из расчета средней нормы прибыли, другая уплачивается земельному собственнику за право применения капитала на данном земельном участке. Таким образом, земельная рента означает экономическую форму реализации частной земельной собственности. В условиях феодализма земельная рента выражала отношения двух классов: феодалов и крепостных крестьян. В отличие от феодализма капиталистическая земельная рента характеризует совокупность отношений трех классов: земельных собственников, капиталистов-арендаторов и наемных рабочих. Специфический особенностью этих отношений является то, что непосредственно друг с другом контактируют, во-первых, капиталист-арендатор и земельный собственник по поводу уплаты земельной ренты, во-вторых, капиталист и наемный рабочий по поводу создания стоимости и прибавочной стоимости. Кажется, что земельного собственника и наемного рабочего не связывают никакие отношения. Между тем землевладелец, присваивая ренту, участвует в распределении созданной рабочими прибавочной стоимости, т.е. является эксплуататором наравне с капиталистами. Таким образом, Маркс доказывает, что земельная рента есть одна из превращенных форм прибавочной стоимости.

Марксов подход принципиально отличается от других теорий ренты. Так, физиократы выводили ренту из природы, рассматривая ее как дар естественных сил. Д.Рикардо принадлежит большая заслуга

луга в развитии теории ренты. Он первым пытался объяснить земельную ренту на основе закона стоимости и трактовал ее как разность между общественной и индивидуальной стоимостью продуктов земледелия. Вместе с тем его теория основывалась на двух догмах. Образование ренты Рикардо считал возможным только при переходе от лучших земель к худшим. Кроме того, он полагал, что последовательные вложения капитала в один и тот же участок земли будут характеризоваться убывающей производительностью. Этот "закон" убывающего плодородия почвы был воспринят многими экономистами и трактовался впоследствии как вариант закона убывающей производительности факторов производства. В.И. Ленин видел заслугу К. Маркса в том, что он освободил теорию ренты от двух вышеназванных догм.

Частная земельная собственность не является необходимым условием существования капиталистического способа производства. Более того, сохранение частной собственности на землю и связанной с этим ренты как своеобразной пошрины, налога за право приложения капитала к земле невыгодно предпринимателю, уменьшает его прибыль от ведения хозяйства. Тем не менее ни в одной стране с приходом капитализма частная собственность не была упразднена. Более того, в США, например, становление капитализма сопровождалось и внедрением частной собственности на землю, ранее неизвестной этому региону. Почему же буржуазия не проводит, к примеру, национализацию земли, которая освободила бы ее от уплаты части прибыли в виде ренты? Дело в том, что земельная собственность — это разновидность частной собственности вообще. Поэтому национализация земли подорвала бы сам принцип частной собственности в целом.

Казалось бы, проблема ренты может быть решена путем покупки хозяйствующим субъектом земельного участка. Однако при этом, хотя предприниматель освобождается от уплаты ренты, происходит "омертвление" значительной части капитала в виде цены, уплаченной за данный земельный участок. Соответственно сокращается размер производительного капитала, приложенного к земле, и размер приносимой им прибыли. Это противоречие, в свою очередь, предприниматели пытаются разрешить при помощи ипотеки.

Ипотека означает получение денежной ссуды под залог недвижимости: земли, и строений. Она позволяет мобилизовать на время какую-то часть капитала, омертвленного в цене земли. Но по истечении срока необходимо ссуду погашать, а кроме того, ипотечный кредит, как и всякий другой, предусматривает выплату процента. Таким образом, при ипотеке хозяйствующий субъект превращается в формального собственника. Фактическим владельцем участка земли становится ипотечный банк (или страховое общество, другие кредитные институты), присваивающий ренту в форме ипотечного процента.

Ипотека означает продажу всей или некоторой части земельной ренты. Другими словами, при ипотеке сохраняются рентные отношения, хотя изменяется их форма.

Земельную ренту как политэкономическую категорию не следует смешивать с понятием "арендная плата". Арендная плата выступает в виде определенной договором суммы денег, уплачиваемой арендатором землевладельцу. В сумму арендной платы входит прежде всего сама земельная рента. Но чаще всего земля сдается с имеющимися на ней строениями, ирригационными сооружениями, произведенными мелиоративными работами и т.д. За пользование этим основным капиталом, переданным в ссуду, земельный собственник взимает ссудный процент, а также амортизационные отчисления. Эти суммы также входят в арендную плату наравне с земельной рентой. В результате земельная рента как бы сливается внешне со ссудным процентом, рассматривается как доход на некоторый капитал. Происходит капитализация земельной ренты. Покупка земли, обеспечивающая получение ренты, становится идентичной ссуде капитала, приносящей процент (например, процент по банковскому вкладу).

Капиталистическая земельная рента существует в двух основных формах: *дифференциальной и абсолютной*. Источником обеих форм ренты, как уже было отмечено, является прибавочный труд наемных рабочих в сельском хозяйстве, добывающей промышленности и т.д. Капиталистические рентные отношения предполагают удовлетворение в равной степени интересов и землевладельцев, и арендаторов. Поэтому земельная рента в нормальных условиях может представлять собой только *избыток* над средней прибылью. Существуют два основных случая возникновения избытки прибыли сверх некоторого среднего уровня (табл. 17.1). * — I^

Первый случай связан с получением избыточной прибавочной стоимости на отдельных предприятиях отрасли, Обеспечивающих более высокий уровень производительности труда по сравнению со среднеотраслевым. В условиях свободной конкуренции (внутриотраслевой) распространение технического опыта обуславливает кратковременность получения избыточной прибавочной стоимости. Это связано с тем, что отдельные предприниматели не имеют монополии на исключительное пользование наиболее производительными факторами производства: станками, технологическими линиями и пр. Рано или поздно другие предприниматели приобретут такое же и даже лучшее оборудование и размеры прибыли передовых в техническом отношении предприятий будут сведены к среднеотраслевому уровню.

Т а б л и ц а 17.1

**Образование дифференциальной
и абсолютной земельной ренты**

Источник избыточной прибыли	Что делает получение избыточной прибыли кратковременным	Что делает получение избыточной прибыли постоянным (при ведении хозяйства на земле)	В результате избыточная прибыль становится основой земельной ренты	Количественное выражение земельной ренты
Индивидуальная производительность труда выше среднеотраслевого уровня	Внутриотраслевая конкуренция	Монополия на землю как объект хозяйства	Дифференциальная рента	Общественная цена производства минус индивидуальная цена производства
Отраслевая производительность труда ниже среднеобщественного уровня	Межотраслевая конкуренция	Монополия частной собственности на землю	Абсолютная рента	Общественная стоимость минус общественная цена производства, или Ср

Несколько иначе обстоят дела при ведении хозяйства на земле. Земля с учетом ее плодородия, местоположения, наличия полезных ископаемых, лесных и гидроресурсов является **невоспроизводимым свободно фактором производства**. Наличие капитала не может превратить суглинок в чернозем или организовать добычу нефти там, где нет ее залежей. Поэтому те предприниматели, которые ведут хозяйство на участках более производительных (плодородных и пр.), оказываются в привилегированном положении и могут получать избыточную прибавочную стоимость не временно, а постоянно. Этот избыток прибыли над средней носит разностный (основанный на разнице производительности), или дифференциальный, характер.

Причиной этой дифференциальной прибыли является монополия на землю как объект хозяйства. Если хозяйство ведется на собственной земле, дифференциальная прибыль поступает предпринимателю. Если земля арендована, то дифференциальная прибыль принимает вид дифференциальной ренты и уплачивается землевладельцу. Количественно дифференциальная рента равна разности между общественной и индивидуальными ценами производства на более производительных участках.

Необходимо обратить внимание на особенности образования общественной цены производства на продукцию сельского хозяйства, добывающих отраслей. Количество лучших участков земли ограничено и свободно не воспроизводимо. Продукции с них недостаточно для удовлетворения общественной потребности. Поэтому в оборот вовлекаются и менее производительные участки. В результате такой специфики конкуренции капиталов общественная цена производства регулируется *средними условиями* хозяйствования на *худших участках* земли. Таким образом, дифференциальная рента уплачивается с лучших и средних участков.

Дифференциальная рента, получение которой связано с экстенсивными методами ведения хозяйства, с освоением новых пахотных земель, месторождений полезных ископаемых, называется дифференциальной рентой I. Она обусловлена различием плодородия, почвы, местоположения участка земли по отношению к рынку, путям сообщения и т.д. При этом не имеет значения, осваиваются ли земельные участки от худших к лучшим или в обратной последовательности. Важен сам факт различных условий хозяйствования отдельных капиталов. Этот вид ренты является исторической и логической основой развития дифференциальной ренты II, связанной с ведением хозяйства преимущественно интенсивными методами.

Дополнительные вложения капитала в один и тот же участок улучшают его качественные характеристики и способствуют росту производительности труда. Так, внесение удобрений, совершенствование агротехники, проведение мелиоративных работ создают искусственное, или экономическое, плодородие, ¹повышают урожайность. В итоге дополнительные капитал обложения ⁴ оказываются более производительными (независимскрт того ¹на лучших, средних или худших землях они произведен! ⁴, пШшосят дифференциальную ренту II _{j г %}

Особенность этого вида ренты состоит в то¹ что, пока не истек срок аренды, дифференциальную прибыль от дополнительных вложений капитала получает арендатор. По истечении срока договора все улучшения, произведенные арендатором, йереходят землевладельцу. Это позволяет последнему при заключении нового договора увеличить сумму арендной платы на величину дифференциальной ренты II. Таким образом, капиталист-арендатор заинтересован в увеличении срока аренды, чтобы успеть окупить вложения основного капитала и получать в течение срока аренды избыточную прибыль. Земельный собственник, который посредством ренты присваивает безвозмездно чужой труд, чужой капитал и результаты общественного прогресса, заинтересован в сокращении срока аренды.

В середине XIX в. традиционной была аренда долгосрочная: участки под строительство сдавались на 99 лет. В современных условиях* договор, как правило, перезаключается через год. Естественно, В таких условиях были бы немыслимы долгосрочные вложения капи- ^

тала. Однако изменение срока аренды повлияло и на характер отношений между арендатором и земельным собственником. Последний нередко участвует в капитальных затратах, принятии хозяйственных решений, получает ренту в виде доли в сельскохозяйственной или животноводческой продукции, в виде доли в прибыли.

Избыток над средней прибылью, являющийся основой ренты, может быть получен в результате не только внутриотраслевых, но и межотраслевых различий в производительности труда. В отраслях с уровнем производительности труда более низким по сравнению со среднеобщественным создаваемая масса прибавочной стоимости при прочих равных условиях больше средней прибыли. Однако предприниматели этих отраслей не получают, как правило, всей массы прибавочной стоимости, произведенной в отрасли. В условиях свободной конкуренции происходит межотраслевой перелив капиталов, посредством которого избыток над средней прибылью изымается в пользу отраслей с более высоким органическим строением капитала.

Ход и результаты этого процесса меняются, когда конкуренция сталкивается с монополией. Монополия частной собственности на землю служит своеобразным таможенным барьером и требует уплаты пошлины в виде ренты за право приложения капитала к земле. Избыток прибавочной стоимости, созданной в сельском хозяйстве, над средней прибылью не поступает в общий котел перераспределения, а остается в самой отрасли. Этот избыток над средней прибылью дает возможность функционирующему капиталу уплатить ренту.

Каким бы ни был участок земли по качеству и местоположению, условием ведения хозяйства на нем является уплата земельной ренты. Рента, уплачиваемая со всех без исключения участков за право ведения на них хозяйства, называется **абсолютной земельной рентой**. Причиной образования абсолютной ренты является частная земельная собственность. Условием абсолютной ренты является более низкое органическое строение капитала в сельском хозяйстве по сравнению с промышленностью. Таким образом, земельная собственность паразитирует на техническом отставании сельского хозяйства от других отраслей экономики и заинтересована в консервации этого положения.

Количественно абсолютная земельная рента равна разности между всей массой прибавочной стоимости и средней прибылью:

$$\text{Абсолютная рента} = m - P_{\text{ср}}.$$

Можно определить величину абсолютной ренты как разность между общественной стоимостью и общественной ценой производства.

Строго говоря, цены на сельскохозяйственную продукцию являются монопольными (в силу монополии частной собственности на землю). Их монопольный характер заключается не в том, что

они превышают стоимость, а в том, что *они равны стоимости или ниже ее*, но выше общественной цены производства. Частная собственность на землю является фактором, удорожающим сельскохозяйственную продукцию. Это справедливо и для продукции добывающих отраслей, лесопромышленности, рыболовной и пр. Если бы частная собственность на землю была упразднена, абсолютная рента исчезла бы, а цены на сельскохозяйственную продукцию понизились бы с уровня стоимости до уровня цен производства.

И дифференциальная, и абсолютная ренты были объяснены К.Марксом с точки зрения действия законов стоимости и прибавочной стоимости. Однако в отдельных случаях встречается еще один тип ренты — монопольная, в основе которой лежит неэквивалентный обмен. Отдельные виды продуктов (например, особые сорта винограда) могут быть получены только в определенных климатических и природных условиях, и притом в ограниченном количестве. Поскольку условия создания этих продуктов невоспроизводимы, предложение всегда резко отстает от спроса, что создает возможность устойчивого превышения рыночных цен над стоимостью товаров. Неэквивалентный обмен является источником монопольной сверхприбыли, которая, в свою очередь, становится основой монопольной ренты.

5. Сочетание факторов производства

В процессе производства факторы производства вступают во взаимодействие. В большинстве случаев они используются совместно. Так, станки приводятся в движение рабочими. Рабочие всегда снабжаются инструментами, необходимыми для выполнения задания. Факторы производства, которые потребляют⁴ езвмздно, являются *комплементарными*, или дополняющим⁴до⁴доуГа.

В некоторых случаях факторы производства⁴^]^ заменять друг друга в зависимости от выбранной технологии Технологии могут быть фондоемкими, энергоемкими, трудоемкий, наукоемкими и т.д. В определенной степени капитал и труд являються факторами-заменителями, или *субститутами*.[^]

В долгосрочном периоде все факторы производства могут менять свою величину, т.е. в определенном смысле становятся леременными. Перед предпринимателем открывается достаточно большой выбор возможных вариантов комбинирования факторов. При этом речь идет не только о типе выбранной технологии, но и о ее стоимости. Предприниматель стремится минимизировать свои издержки. Одновременно он не забывает и о главной своей цели — максимизации прибыли. Подробно критерии выбора комбинации ресурсов[^] минимизирующей издержки и максимизирующей прибыль, рассмотрены в главе 1.

При совместном использовании факторов соотношение между • ними (чаще всего это труд и капитал) зависит от выбранной техно- \

логии, производительности и интенсивности труда. Соотношение средств производства и рабочей силы, которая приводит их в движение (например, количество станков, обслуживаемое одним рабочим), называется **техническим строением капитала**.

Если же выразить и средства производства, и рабочую силу в стоимостном измерении, то получим **стоимостное строение капитала**.

В ходе технического прогресса по мере роста производительности труда и техническое, и стоимостное строение капитала растет, хотя техническое увеличивается, как правило, медленнее стоимостного.

Те изменения стоимостного строения капитала, которые обусловлены переменами в техническом его строении и не несут на себе влияния чисто денежных факторов, характеризуют, согласно теории К.Маркса, **органическое строение капитала**. Наблюдающаяся во всех индустриальных странах тенденция к росту органического строения капитала отражает рост производительности общественного труда (меньшее количество труда приводит в действие большее количество средств производства).

Интересно проследить соотношение факторов производства не только между собой, но и с конечным результатом их функционирования. При этом готовый продукт (выпуск) можно представить в качестве функции от примененных ресурсов (затрат). Наибольшую известность в экономической теории получила производственная функция Кобба—Дугласа, названная по имени своих авторов:

$$Y = A \times K^{\alpha} \times L^{\beta},$$

где Y — объем производства; K — затраты капитала; L — затраты труда; A — линейный коэффициент пропорциональности, или масштабности; α и β — коэффициенты эластичности выпуска по затратам соответственно капитала и труда.

$$\alpha = \partial Y / \partial K \times K / Y \text{ и } \beta = \partial Y / \partial L \times L / Y.$$

В данной формуле большую информацию несет в себе сумма степенных коэффициентов. Если $\alpha + \beta = 1$, то присутствует **нейтральный эффект масштаба**, или постоянная отдача от вложения ресурсов. Это означает, что при увеличении количества факторов, скажем, на 5% объем выпуска продукции возрастет тоже на 5%.

Если $\alpha + \beta > 1$, то наблюдается **положительный эффект масштаба, или возрастающая отдача на вложение ресурсов**. Другими словами, при росте ресурсовложений на 5% объем производства увеличится более чем на 5%.

Если $\alpha + \beta < 1$, то говорят об **отрицательном эффекте масштаба, или убывающей ресурсоотдаче**. При росте затрат факторов на 5%, выпуск продукции увеличится менее чем на 5%.

П.Дуглас и Ч.Кобб анализировали формулу на основе материалов обрабатывающей промышленности США за период 1899—1922 гг. При условии постоянной производительности труда и эффективности капитала исследователи получили следующие результаты: $A = 1,01$, $a = \frac{1}{4}$, $p = \frac{3}{4}$. Экономический смысл этих данных состоит в том, что труд является самым важным фактором производства, определяющим $\frac{3}{4}$ всего объема производства: увеличение затрат труда расширяет производство на $\frac{3}{4}$, а прирост капитала на 1% увеличивает объем производства лишь на $\frac{1}{4}$.

Впоследствии многие ученые (Я.Тинберген, Р.Солоу, Э.Денисон и др.) проводили исследование производственной функции как в статическом ее варианте, так и с учетом фактора времени. На основании полученных результатов были сделаны выводы о необходимости большего внимания человеческому фактору и больших капиталовложений в образование, производственное обучение, переподготовку кадров.

Большое внимание взаимному соотношению факторов и их связи с объемом производства уделял известный швейцарский экономист Л.Вальрас, предложивший систему линейных уравнений для характеристики взаимосвязей ресурсы — выпуск. Теоретические разработки американского экономиста (русского по происхождению) В.Леонтьева, и прежде всего балансовая модель "затраты—выпуск", были удостоены Нобелевской премии.

Глава 18. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

^^T

1. *Спрос и предложение на рынке факторов производства. Равновесие фирмы на рынке факторов производства.* Sf
2. *Особенности формирования цены на рынке труда в условиях совершенной конкуренции.*
3. *Ценообразование на рынке труда в условиях не-совершенной конкуренции.* ^:
4. *Особенности ценообразования на рынке капитала.* Шта.
5. *Особенности ценообразования на рынке земли.*

1. Спрос и предложение

на рынке факторов производства.

Равновесие фирмы на рынке факторов производства \

Как и на рынке товаров и услуг, организация рынка факторов производства может варьировать от совершенной конкуренции до чистой монополии. В зависимости от конкурентной модели рынка

будет изменяться равновесная цена и равновесное количество того или иного фактора производства.

Рассмотрение конкретных ситуаций целесообразно начать с анализа рынка совершенной конкуренции как базовой абстрактной модели. Для этого допустим, что существуют:

множество продавцов и покупателей факторов производства;

свобода вхождения в отрасль и выхода из нее;

мобильность факторов производства;

свободный доступ к рыночной информации;

положение, что все продавцы и покупатели факторов производства являются ценополучателями.

Кроме того, предположим, что на рынке отдельного вида фактора производства все единицы этого ресурса однородны (например, что все каменщики обладают равной квалификацией и мотивацией к труду).

При наличии вышеназванных допущений рыночный спрос и предложение на рынке труда будут отображены известными кривыми спроса и предложения, пересечение которых определяет рыночное равновесие, т.е. действующую в данный момент цену фактора и уровень его использования в экономике.

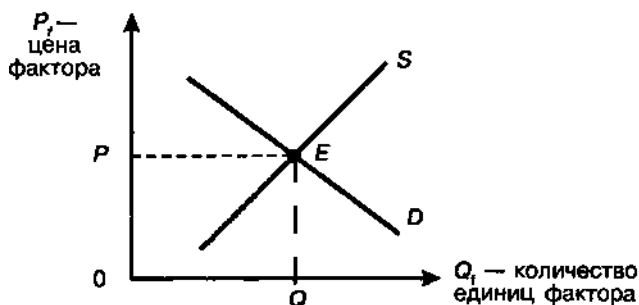


Рис. 18.1. Рыночный спрос и предложение на фактор производства

Что касается спроса и предложения со стороны отдельно взятого покупателя или продавца фактора производства, то здесь имеются определенные особенности. Будучи ценополучателем, продавец готов поставить на рынок тем больше данного ресурса, чем выше его рыночная цена, т.е. кривая его предложения будет иметь обычный положительный наклон. Однако кривая спроса на предлагаемый им ресурс будет горизонтальной. Это означает, что, учитывая незначительность в масштабах рынка наличия ресурса у отдельного продавца, рынок готов принять весь предложенный ресурсо-владельцем запас по данной равновесной цене рынка (рис. 18.2). Нет возможности запросить большую цену, так как подобных продавцов ресурса множество. Нет нужды продавать дешевле, поскольку

множество потребителей и так готовы купить данный ресурс по рыночной цене.

С другой стороны, потребитель ресурса готов покупать тем большее его количество, чем ниже цена. Таким образом, кривая спроса отдельного покупателя будет иметь обычный отрицательный наклон. Кривая предложения, напротив, будет горизонтальной, что означает возможность купить на рынке любое необходимое данному потребителю количество ресурса по действующей рыночной цене (рис. 18.2). Нет возможности купить дешевле, поскольку на рынке действует множество покупателей. Нет необходимости платить дороже, поскольку существует конкуренция продавцов.

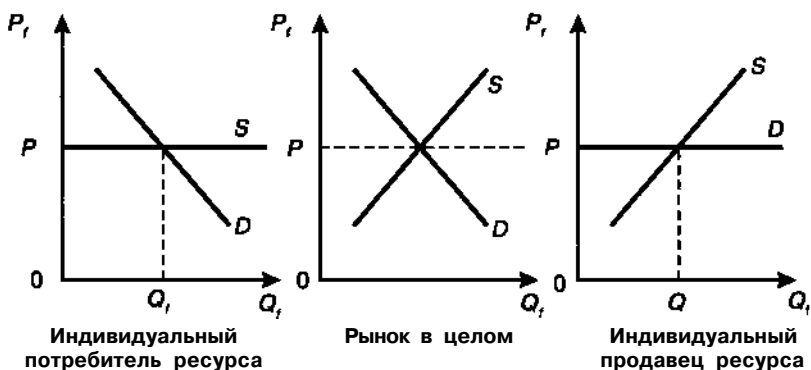


Рис. 18.2. Рыночное и индивидуальное равновесие

Важной чертой спроса на факторы производства является его производный характер. Действительно, спрос на отдельный ресурс зависит прежде всего от спроса на тот товар, который производят с помощью этого ресурса. Чем выше спрос на бензин, тем выше будет спрос на нефть, на буровые установки, а труд нефте-разведчиков, нефтедобытчиков и т.д.

Спрос на ресурс зависит также и от цены изготавливаемого продукта. Чем она выше, тем при прочих равных условиях выгоднее применение ресурса именно в данном виде производства, а не в альтернативных. Спрос на ресурс прямо пропорционален производительности самого ресурса (т.е. количеству готовой продукции, полученной с помощью единицы ресурса). Так, спрос на плодородные участки земли выше, чем на суглинки, солончаки и пр.

Производительность ресурса не является величиной постоянной. В краткосрочном периоде, т.е. когда как минимум один из используемых факторов производства является постоянным и не меняет своей величины, переменный фактор может наращивать свою производительность лишь до определенного момента. Так, внесение удобрений в земельный участок вначале приведет к резкому приросту урожайности, затем к меньшему приросту, а впоследствии мо-

жет привести к перенасыщению почвы и возделываемых культур нитратами, сульфатами и т.д., что может привести даже к гибели урожая. Данный феномен носит достаточно общий характер и известен как **закон убывающей производительности и убывающей отдачи**. Большое внимание анализу этого закона уделяет маржиналистская школа.

Рассмотрим базовые категории, используемые маржиналистами для анализа рынка факторов производства.

Предельный продукт фактора производства (MP_f) — это прирост готовой продукции, достигаемый за счет использования дополнительной единицы ресурса. В краткосрочном периоде MP_f вначале растет, а затем начинает понижаться (рис. 18.3).

Стоимость предельного продукта фактора производства (VMP_f) представляет собой произведение предельного продукта фактора на цену товара, т.е. $VMP_f = MP_f \times P$ товара.

Предельный доход от предельного продукта фактора производства (MRP_f) — это прирост выручки, полученный в результате применения дополнительной единицы фактора производства. $MRP_f = MP_f \times MR$.

Интересно отметить, что если рынок готовой продукции совершенно конкурентен, то цена товара равна предельному доходу от его производства. Следовательно, в этом случае стоимость предельного продукта фактора производства равна предельному доходу от предельного продукта фактора производства, т.е. $VMP_f = MRP_f$.

Если сравнить предельный доход фактора производства и предельный продукт фактора производства, то увидим, что первый в условиях совершенной конкуренции будет кратен второму, а в качестве множителя выступает цена продукта. Соответственно кривая предельного дохода фактора производства будет повторять форму кривой предельного продукта фактора производства, т.е. будет сначала возрастать, а после определенного момента убывать (рис. 18.4).

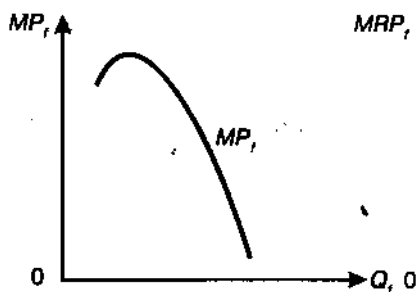


РИС. 18.3. Кривая предельного продукта фактора производства

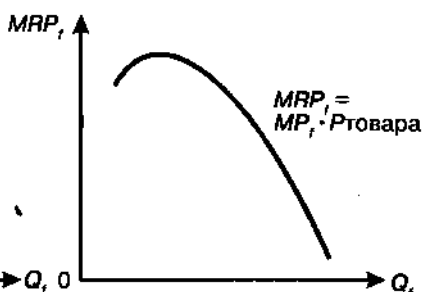


РИС. 18.4. Кривая предельного дохода фактора производства

Рассмотрим поведение фирмы в краткосрочном периоде, когда как минимум один фактор является переменным, т.е. именно на него фирма предъявляет спрос (чаще всего таким фактором является рабочая сила).

Кривая предельного дохода фактора производства иллюстрирует, сколько ресурса готово приобрести индивидуальное предприятие (фирма) при разных уровнях цены на этот ресурс. Другими словами, кривая MRP_f идентична кривой спроса фирмы на данный ресурс.

На конкурентном рынке ресурсов приобретение каждой дополнительной единицы последнего увеличивает издержки фирмы на одну и ту же величину, т.е. на цену ресурса. Таким образом, цена ресурса выступает как предельные издержки фактора производства (MRC). Аналогично покупателю на рынке товаров и услуг рациональный потребитель фактора производства (фирма) постоянно сопоставляет свои предельные затраты и выигрыш. Предприятие будет предъявлять спрос на фактор производства до тех пор, пока предельные издержки от применения дополнительной единицы ресурса не превышают предельного дохода, получаемого от использования данной дополнительной единицы ресурса. **Равновесие фирмы наступит в точке, где $MRP_f = MRC_f$** (рис. 18.5). **В этой точке фирма максимизирует прибыль.**



Рис. 18.5. Равновесие фирмы на рынке фактора производства

Правило максимизации прибыли на рынке факторов производства: $MRP_f = MRC_f$

Для конкурентного рынка факторов производства формула имеет вид: $MRP_f = P_f$

Полезно сопоставить названные выше формулы с известным правилом максимизации прибыли фирмы на рынке готовой продукции (товаров и услуг). Легко заметить, что принципы рационального поведения и максимизации прибыли в обоих случаях идентичны. Фирма будет производить до тех пор, пока не сравняются ее предельные доходы и предельные издержки от производства дополнительной единицы продукции ($MR = MQ$). Фирма будет по-

треблять факторы производства до тех пор, пока не сравняются ее предельные издержки и предельные доходы от использования дополнительной единицы ресурса ($MRP_f = MRC_p$). В условиях совершенной конкуренции эти формулы выглядят соответственно как $P = MCHMRP_x = P_f$.

Бывают ситуации, когда более чем один фактор является переменным, а в долгосрочном периоде вообще все факторы являются переменными. Как же определяется спрос на факторы производства и равновесие фирмы в данном случае? Анализ несколько усложняется, но сами подходы и принципы остаются прежними.

Для фирмы естественно стремление снижать издержки производства и покупать наиболее дешевые ресурсы. Этому стремлению способствует природа самих ресурсов, которые, с одной стороны, дополняют друг друга и потребляются совместно (комплементарные ресурсы), а с другой стороны, могут в известной мере заменять друг друга (ресурсы-заменители, или субституты). Так, один и тот же котлован можно выкопать при помощи экскаватора и одного машиниста или же при помощи 100 землекопов, вооруженных лопатами. В данном примере капитал и рабочая сила являются и дополняющими и заменяющими друг друга ресурсами.

Предприниматель стремится выбрать такую технологию, которая позволяет минимизировать издержки, и отдает предпочтение, как правило, относительно более дешевому фактору. Другими словами, если цена рабочей силы, скажем, растет, то капитал становится относительно дешевле и спрос на него повышается. Этот феномен получил название **эффекта замещения**. Эффект замещения помогает, в частности, понять, почему кривая спроса на фактор производства является нисходящей и имеет отрицательный наклон.

Однако рост цены одного из факторов (скажем, рабочей силы) может оказывать и другой эффект — **эффект выпуска продукции**. Рост цены одного из факторов повышает общий уровень издержек производства. При прочих равных условиях рост издержек ведет к снижению объема производства, или к сокращению выпуска. Это, в свою очередь снижает спрос на все факторы производства, в том числе и на относительно более дешевые. (Это, разумеется, справедливо только для полноценных ресурсов, поскольку спрос на неполноценные может даже вырасти.) Эффект объема производства также помогает объяснить нисходящий характер кривой спроса на ресурсы.

Практически всегда эффект замещения и эффект объема производства действуют в одном направлении для данного фактора (меняющего цену) и в противоположных направлениях для фактора-заменителя.

Если два ресурса являются исключительно дополнителями, то в случае изменения цены одного из них наблюдается только эффект выпуска. Эффект замещения отсутствует.

Итак, предприниматель стремится подобрать такую комбинацию ресурсов (т.е. выбрать такую технологию), которая позволяет

осуществить заданный выпуск продукции при минимальных затратах. Было бы неверным полагать, что эта цель достигается приобретением самых дешевых ресурсов. Предпринимателя интересует не только цена факторов, но и их производительность, т.е. та отдача, которую можно получить на вложенную единицу денежных средств. Издержки минимизируются, когда один рубль (доллар, франк и пр.) вложений в разные факторы производства обеспечит равновеликий прирост продукции. Другими словами,

$$MP_L/P_L = MP_K/P_K,$$

где L — труд; K — капитал.

Если, скажем, на рубль, вложенный в рабочую силу, может быть получен больший прирост продукции, чем на рубль, вложенный в капитал, следует использовать больше труда и меньше капитала до тех пор, пока вложения в оба ресурса не будут в равной степени производительными. Интересно отметить, что выводы маржиналистской теории в определенной степени совпадают с известным положением К.Маркса о том, что капитал ждет равновеликой отдачи с каждой своей единицы независимо от того, вложена ли она в станки, сырье или рабочую силу.

Приведенную выше формулу можно записать и в несколько ином виде:

$$MP_L/MP_K = P_L/P_K.$$

Может оказаться, что несколько комбинаций ресурсов позволяют минимизировать издержки в равной степени. Какому варианту следует отдать предпочтение? В данной ситуации необходимо ввести дополнительные критерии выбора. Это может быть критерий заданного выпуска продукции. В таком случае фактор выбирает из равновеликих издержек комбинаций ресурсов такую, которая обеспечивает выпуск требуемого объема товаров. Другим критерием является максимизация прибыли. Для отдельного ресурса справедливо, что прибыль максимизируется, когда предельный доход от фактора производства равен цене этого фактора. Этот же подход применим и при множестве используемых факторов: наращивать применение каждого ресурса следует до тех пор, пока предельный доход от фактора не станет равен его цене:

$$\begin{aligned} MRP_L &= P_L, \\ MRP_K &= P_K. \end{aligned}$$

Это положение можно записать и иначе, в виде формулы:

$$MRP_L/P_L = MRP_K/P_K = 1.$$

I

Маржиналистская теория трактует этот вывод следующим образом: на конкурентных рынках предельная производительность ресурсов лежит в основе пофакторного распределения доходов в об¹

ществе. Продажа ресурса обеспечивает его собственнику доход, равный цене ресурса. Последняя, в свою очередь, определяется производительностью ресурса и равна предельному доходу от фактора производства.

При всей распространенности теории предельной производительности у нее имелось и имеется много критиков. Во-первых, практически ни один предприниматель не использует (а может быть, даже и не знает) такого термина, как "предельный доход от продукта, созданного дополнительной единицей используемого фактора производства" (*MRP*). Предприниматели слабо знакомы с правилами из учебника и регулируют свою деятельность исходя из несколько иных побуждений.

Во-вторых, пределы, в которых можно наращивать применение одного фактора производства без изменения другого, очень невелики и не всегда возможны. Даже не искушенному в экономической теории человеку очевидно, что если в машинописном бюро стоит 10 пишущих машин, то и машинисток в одной смене должно быть тоже 10. В этом случае предельный продукт будет нарастать при увеличении числа машинисток от 1 до 10, тогда как предельный продукт одиннадцатой сразу же будет нулевым. На графике будет отсутствовать нисходящая ветвь кривой.

В-третьих, рассмотрим в качестве примера такой ресурс, как рабочая сила. Даже с точки зрения формальной логики ясно, что только последний (предельный) рабочий получает заработную плату (цену отчуждаемого им ресурса), равную предельному доходу от создаваемого этим рабочим дополнительного продукта. Все другие рабочие получают такую же заработную плату: это вытекает, с одной стороны, из конкурентной природы рынка труда и, с другой стороны, из сложившейся практики коллективных трудовых договоров. Вместе с тем, все рабочие, кроме предельного, имеют производительность, выраженную в стоимости предельного дохода от создаваемого ими продукта, и она больше, нежели получаемая ими заработная плата (рис. 18.6).

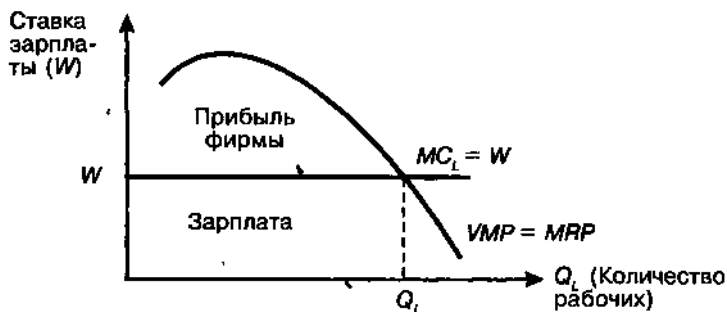


Рис. 18.6. Соотношение рыночной ставки заработной платы и производительности работников

Получается, что все рабочие, за исключением одного, не осуществляют справедливого товарного обмена, а их "недоплата" составляет источник экономической прибыли предпринимателя. Как ни парадоксально это может показаться, но тем самым маржиналистская теория косвенно подтверждает правоту основного тезиса марксизма об эксплуатации наемного труда капиталом. Согласно теории К.Маркса, прибыль предпринимателя возможна лишь благодаря тому, что стоимость, создаваемая наемным работником, больше стоимости его собственной рабочей силы. Другими словами, работник создает стоимости больше, чем получает в виде своей заработной платы. Эта разница названа Марксом прибавочной стоимостью.

Интересно отметить, что лишь немногие из современных западных учебников экономической теории отмечают факт получения прибыли капиталом за счет "недоплаты" рабочему. Большинство авторов предпочитает не замечать внутренней противоречивости теории маржинализма.

2. Особенности формирования цены на рынке труда в условиях совершенной конкуренция

Для рынка труда, или рынка рабочей силы, справедливо все сказанное ранее о рынках факторов производства вообще. Вместе с тем следует отметить некоторые особенности, относящиеся прежде всего к предложению труда. Последнее может быть рассмотрено на трех уровнях: предложение труда со стороны отдельного рабочего; предложение труда индивидуальному предпринимателю; рыночное предложение конкретного вида труда.

- J Г1

Индивидуальное предложение труда опре^шѐхся его вмененными издержками, которые, в свою очередь, ^трайзефизуют обусловленные трудом жертвы: работа может быть^Нещйштной и даже вредной для здоровья, работа сокращает продо|ржительность досуга. Каждый дополнительный час работы обуславливает и дополнительные, или предельные, жертвы, т.е. вмененные издержки растут. Кривая обусловленных трудом жертв имеет положительный наклон (рис. 18.7). Эта же кривая будет представлять собой, по сути и кривую индивидуального предложения труда, поскольку, чем- больше неудобств, связанных с трудом, тем выше должна быть заработная плата, чтобы человек согласился работать (рис. 18.8).

Кривая предложения труда отдельного работника не всегда будет восходящей. При определенных обстоятельствах количество предлагаемых работником часов (дней и т.д.) труда может сокращаться, несмотря на повышение ставки заработной платы (рис. 18.9^ Чтобы понять механизм такого поведения, рассмотрим два эффекта та повышения ставки заработной платы: эффект замещения и эф-⁴фект дохода.

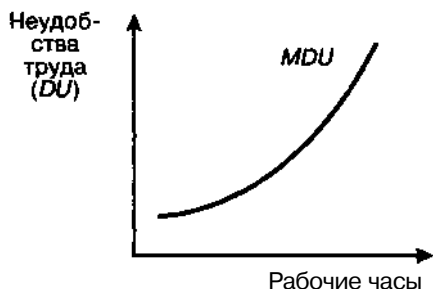


Рис. 18.7. Предельные неудобства труда

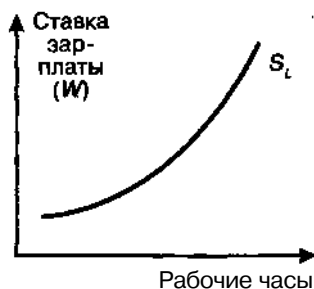


Рис. 18.8. Индивидуальное предложение

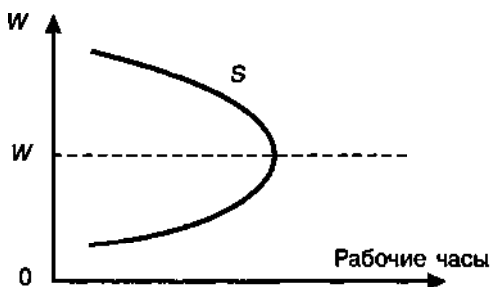


Рис. 18.9. Кривая предложения труда отдельным работником

Эффект замещения побуждает людей больше трудиться, так как рост ставки заработной платы делает досуг экономически невыгодным. **Эффект дохода** состоит в том, что более высокая заработная плата повышает благосостояние человека, он начинает больше ценить свободное время и, главное, может позволить себе больше досуга без снижения уровня жизни. В зависимости от того, какой эффект преобладает, предложение труда со стороны работника будет либо расти, либо сокращаться. Обычно при низких ставках заработной платы преобладает эффект замещения, т.е. люди стремятся работать больше.

Если рассматривать предложение труда, с которым сталкивается индивидуальный предприниматель, то в условиях свободной конкуренции это предложение будет совершенно эластичным. Как отмечалось в начале данной главы, графически такое предложение будет представлять собой горизонтальную линию, отстоящую от оси W на высоту, равную рыночной ставке заработной платы. Предприниматель при найме рабочих выступает как ценополучатель, т.е. выплачивает заработную плату на равновесном рыночном уровне.

Что касается рыночного предложения конкретного вида труда, то кривая в данном случае будет иметь сугубо восходящий харак-

тер, поскольку более высокие ставки заработной платы привлекут большее количество людей, готовых выполнять данный вид работы. При этом изменение базовой ставки заработной платы сопровождается движением вдоль кривой предложения, а изменение иных факторов обусловит сдвиг всей кривой вправо или влево.

Кривая предложения показывает, при каком минимальном уровне оплаты труда данное количество работников согласны выполнять указанную работу. Такие заработки, удерживающие рабочих от перехода в иную сферу деятельности, называются **трансфертными**. Графически они представлены площадью участка, ограниченного сверху кривой предложения, слева и внизу — осями координат, справа — вертикалью, проходящей через точку равновесия рынка труда и показывающей равновесное количество работников (рис. 18.10).



РИС 18.10. Трансфертные заработки и экономическая рента работника

Поскольку в условиях совершенной конкуренции все работники являются ценополучателями, уровень оплаты труда будет одинаков для всех. При этом, за исключением **цели** работника, все остальные будут получать некоторый излишек по сравнению с той заработной платой, на которую работники в принципе были бы согласны. Этот излишек, или разница между реально полученной ставкой заработной платы и трансфертами, называется экономической рентой, получаемой работниками (рис. 18.10).

Размер экономической ренты зависит от эластичности предложения труда. Так, если данный работник представляет собой явление уникальное (например, певец с мировым именем), кривая предложения будет практически вертикальной, т.е. весь заработок будет составлять исключительно экономическую ренту.

Эластичность предложения труда зависит от временного периода, от трудностей и издержек, связанных с мобильностью фактора производства (мобильность работников, например). Если речь идет о нехватке кадров определенной квалификации в краткосрочном периоде, то экономическая рента, возникающая в данном случае, называется квазирентой и может быть легко устранена в долгосроч-

ном периоде благодаря переподготовке кадров или привлечению работников из других районов.

3. Ценообразование на рынке труда в условиях несовершенной конкуренции

Несовершенная конкуренция может проявляться в разных формах. Рассмотрим поочередно некоторые типичные случаи.

Монополия на рынке товаров и услуг. Предположим, что фирма-монополист на рынке готовой продукции закупает ресурсы на совершенно конкурентных рынках. Тогда на рынке готовой продукции фирма является ценодателем, а на рынке ресурсов — ценополучателем. Монополистическая цена на готовую продукцию в таком случае будет выше предельного дохода от дополнительной единицы изделия. Следовательно, на рынке ресурсов стоимость предельного продукта от использования дополнительной единицы ресурса будет выше создаваемого в данном случае предельного дохода (рис. 18.11).

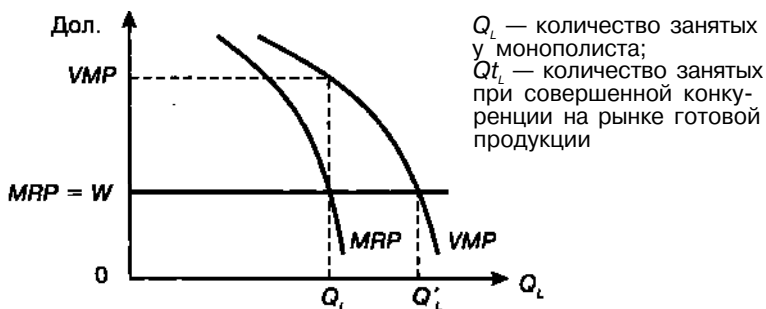


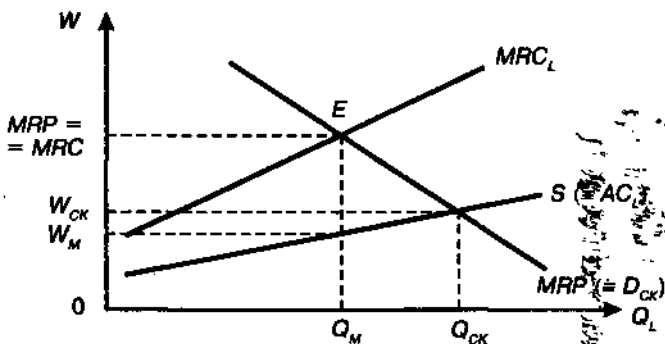
РИС. 18.11. Равновесие на конкурентном рынке труда для фирмы-монополиста на рынке готовой продукции

Рисунок 18.11 показывает следующее. Во-первых, поскольку монополист занижает объем выпуска продукции по сравнению с рынком совершенной конкуренции, его спрос на ресурсы будет также ниже, следовательно, уровень занятости работников, или уровень использования иных ресурсов, будет также ниже, чем при совершенной конкуренции.

Во-вторых, если при совершенной конкуренции для предельного работника маржиналистская** теория предусматривает хотя бы формальную видимость эквивалентного обмена ($MRP = VMP = P_i = W$), то при монополии на рынке товаров и услуг даже этот предельный работник получает заработную плату меньшую, чем стоимость созданного им предельного продукта ($W = MRP$, $MRP < VMP$, следовательно, $W < VMP$). Другими словами, возникает бесплатный для предпринимателя выигрыш, составляющий его экономическую прибыль.

Монопсония на рынке труда. Если на рынке существует лишь один покупатель, такая ситуация называется монополией покупателя или монопсонией. Достаточно часто существует монопсония на рынках факторов производства, в частности на рынке труда. Монопсония, как и монополия производителя, может существовать как в общенациональном, так и в местном, региональном масштабе. Последнее встречается особенно часто. Так, нередко города, вся жизнь которых основывается на работе одного предприятия (например, шахты, химического, машиностроительного или текстильного комбината). Такое предприятие является на местном рынке практически единственным работодателем, и его закрытие грозит существованию всего города.

В отличие от совершенно конкурентной фирмы монопсонисту противостоит восходящая кривая предложения труда, т.е. кривая совокупного рыночного предложения. В этом случае, чтобы нанять дополнительного работника, фирма будет вынуждена порысать заработную плату. Это повышение с необходимостью коснется не только этого предельного работника, но и всех нанятых ранее. В результате предельные издержки от найма дополнительного работника будут выше, чем новый, повышенный уровень заработной платы ($MRC > W$). На графике (рис. 18.12) это отразится в том, что кривая предельных издержек пройдет выше кривой средних издержек (по сути идентичной кривой предложения труда).



W_{CK} — заработная плата при совершенной конкуренции, W_M — заработная плата при монопсонии, E — равновесие монополиста

Рис. 18.12. Равновесие на рынке труда в условиях монопсонии

Поскольку монопсонист никогда не принимает какую-либо цену как данность, ему не противостоит кривая спроса на труд (аналогично тому как монополисту-производителю не противостоит кривая предложения продукции). Монопсонист является ценодателем и должен одновременно выбрать некоторую комбинацию из цены труда и количества нанимаемых работников. Основным критерием

поведения монополиста является максимизация прибыли, следовательно, он будет нанимать работников до тех пор, пока не установится равенство его предельных издержек и предельных доходов от дополнительного работника, т.е. $MRP = MRC$. Пересечение кривых предельных издержек и кривой предельного дохода от фактора обусловит рыночное равновесие монополиста и соответствующий ему уровень занятости. Что же касается ставки заработной платы, то ее уровень будет устанавливаться в зависимости от отраслевого предложения труда, от того уровня трансфертов, при котором данное количество работников готовы выполнять указанную работу. На графике это уровень заработной платы W^* . Монополисту нет смысла предлагать более высокую ставку, поскольку он найдет данное количество работников и по уровню заработной платы, равному трансферту. Таким образом, при монополии на рынке труда $MRC > W_{MV}$ значит, и $MRP > W_w$. Факт недоплаты и эксплуатации работников монополистом совершенно очевиден.

Если сравнить монополистический и совершенно конкурентный рынок, то легко заметить, что во втором случае равновесие рынка наступает в точке пересечения кривой отраслевого предложения и кривой отраслевого спроса (идентичной кривой предельного дохода от труда). Этому равновесию соответствуют уровень занятости Q_{CK} и ставка заработной платы W_{CJ} . Оба этих показателя оказываются выше, чем при монополии. Следовательно, монополист понижает как уровень занятости, так и уровень оплаты труда.

Двусторонняя монополия. Современные рынки труда характеризуются присутствием достаточно сильных и организованных профессиональных союзов работников, которые противостоят не менее сплоченным работодателям. Ситуацию можно расценивать как наличие монополии продавца (профсоюзов, заключающих коллективные договоры) и монополии покупателя (фирмы-работодателя). Как формируется цена на рынке труда в данном случае? Ситуация непростая, и предсказать точный исход противостояния подчас невозможно. К.Маркс по этому поводу писал, что происходит столкновение двух прав: права продавца и права покупателя. Первый хочет продать свою рабочую силу как можно дороже, второй — купить как можно дешевле. Там, где сталкиваются два права, решение принадлежит силе. И действительно, историческая практика показывает, что конкретный уровень заработной платы устанавливается в зависимости от соотношения сил профсоюзов и предпринимателей.

Абстрактный экономический анализ не может определить точный исход противостояния, однако он в состоянии установить пределы колебания ставки заработной платы (рис. 18.13).

Очевидно, что ставка зарплаты, с одной стороны, не может подняться выше W_{10} так как это тоука равновесия монополиста, иначе его предельные издержки от труда станут превышать предельные доходы от труда.

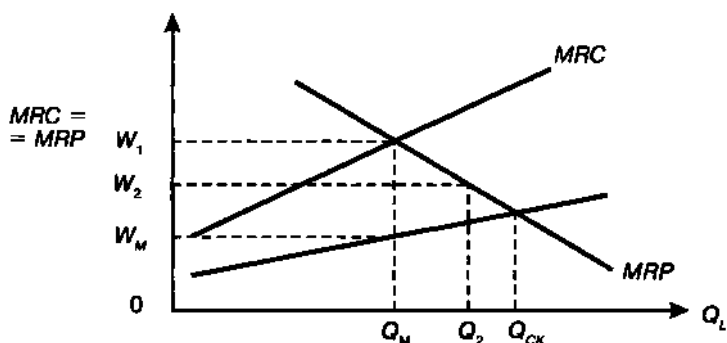


Рис. 18.13. Двусторонняя монополия на рынке труда

С другой стороны, ставка заработной платы не может быть ниже того уровня, который существует при монополии (W_M и так наилучший для работников вариант). Следовательно, в интервале между вышеназванными уровнями и будет происходить борьба за конкретный уровень оплаты труда.

Профсоюзы заинтересованы сузить этот интервал, т.е. сделать так, чтобы ставка была не ниже, чем при совершенной конкуренции. Пусть это будет уровень W_2 . Тогда кривая средних и предельных издержек пойдет первоначально горизонтально, и лишь после пересечения с кривой MRP она распадется на две восходящие кривые: MRC_{nAC} . График подсказывает, что профсоюзы в этом случае могут добиться одновременно увеличения как уровня занятости (Q_2), так и оплаты труда (W_2).

4. Особенности ценообразования на рынке капитала

Для понимания природы факторов производства и их роли в воспроизводственном процессе и процессе адкопления капитала необходимо различать функцию фактора, илц оказываемые им услуги, и сам фактор как материальный носитель, способный выполнять производственные функции. Так, любви станок сам по себе есть лишь металл в определенной форме. Фунйща станка состоит в способности производить какой-либо продукт посредством переработки сырого материала. Это отделение носителя капитала от его функции/услуги имеет большое значение при формировании дохода и при отчуждении. Владелец станка может сам использовать станок производительно и получать регулярно прибыль от этой деятельности. Можно продать станок. В таком случае бывший собственник станка получит разовый доход, равный его цене. Есть и третиц вариант использования станка: можно продавать услуги капитала? т.е. сдавать станок в аренду. При этом доход будет представлен й форме регулярных рентных платежей. Следует отметить, что в пос-

ледние десятилетия долгосрочная аренда средств производства, или лизинг, находит все большее распространение не только в национальных, но и в международных масштабах.

Изложенное выше полностью справедливо и для природных ресурсов. Владелец участка земли может сам вести на ней хозяйство (выращивать урожай, рубить лес, добывать нефть и т.д.) и получать предпринимательскую прибыль. Однако с давних времен владение участком земли не предполагало, что собственник непременно сам будет ее обрабатывать. Земля испокон веков сдавалась в аренду и приносила собственнику доход в форме ренты. С другой стороны, землю можно продать и реализовать доход собственника в виде продажной цены земли.

Несколько особняком стоит такой фактор, как труд. Само название этого фактора относится не к материальному носителю, как в случае земли и капитала, а к его функции. Носителем способности к труду выступает человек. При рабовладении различие между человеком и его трудом прослеживалось очень четко. Человека (раба) можно было продать, а можно было использовать его трудовую функцию. Таким образом, не существовало никаких принципиальных отличий от земли или средств производства. Не случайно, что раба расценивали как "говорящее орудие". В современных условиях существует только рынок труда (услуги), но не рынок рабов. Поэтому и личностный фактор производства называется по его функции, а не по носителю. Таким образом, выражение "цена труда" характеризует продажу не самого человека, а лишь его трудовых услуг.

Далее будут рассмотрены особенности ценообразования на рынке факторов производства с учетом различий между ценой самого ресурса и ценой его производственных услуг, или рентой.

Рынок услуг капитала. На рынке услуг капитала спросу на арендуемое оборудование противостоит его предложение. При этом следует различать спрос и предложение со стороны отдельно взятой фирмы и рыночные спрос и предложение. Как фирма-арендатор, так и фирма-собственник руководствуются известным принципом рационального поведения на рынке: они продолжают наращивать количество арендуемой (сдаваемой в аренду) техники до тех пор, пока не уравниваются их предельные издержки и предельные доходы от аренды дополнительной единицы оборудования ($MRC = MRP$).

Для совершенно конкурентной фирмы-арендатора ее спрос на оборудование будет определяться предельным доходом от капитальных услуг и зависеть обратно пропорционально от рыночной ставки рентных платежей. Тем самым кривая спроса имеет нисходящий характер. Вместе с тем фирма имеет дело с совершенно эластичным предложением, поскольку при данной рыночной ставке t она может закупить на рынке любое интересующее ее количество услуг капитала. Кривая предложения будет иметь вид горизонтальной линии, отстоящей от оси X на величину рыночной ставки рентных

платежей. Пересечение кривых предложения и спроса характеризует равновесие фирмы-арендатора оборудования (рис. 18.14).

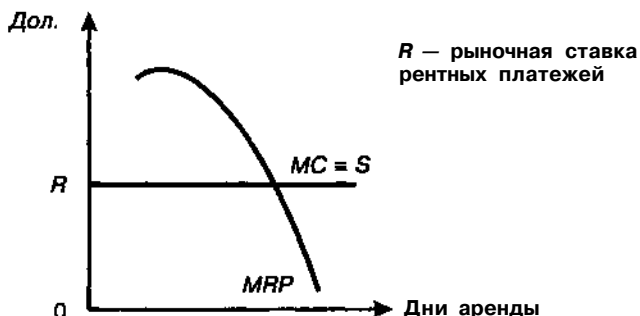


Рис. 18.14. Равновесие фирмы—арендатора оборудования

Кривая предложения, противостоящая отдельной фирме в условиях несовершенной конкуренции, будет иметь восходящий характер.

Для рынка в целом в долгосрочном аспекте кривые спроса и предложения капитальных услуг имеют обычно соответственно нисходящий и восходящий характер. В краткосрочном периоде совокупное предложение услуг капитала определенного вида будет совершенно неэластичным и отображается графически вертикалью, поскольку в конкретный момент наличествует строго определенное количество конкретного типа оборудования. Равновесная ставка рентных платежей за аренду данного оборудования определяется точкой пересечения кривых спроса и предложения на данный вид капитальных услуг.

Собственник оборудования, сдающий его в аренду в условиях совершенной конкуренции, будет иметь горизонтальную кривую спроса, т.е. рынок готов принять любое предложение данной фирмой количество капитальных услуг по действующей рыночной ставке рентных платежей. Рассмотрим подробнее приложение со стороны собственника оборудования. Кривая предложения тождественна кривой предельных издержек от поставки в аренду оборудования на дополнительную единицу времени. Чему же равны эти предельные издержки?

В краткосрочном периоде количество сдаваемого в аренду оборудования не меняется. Поэтому сдача в аренду существующего оборудования сопряжена с предельными издержками, включающими:

- 1) амортизацию;
- 2) расходы на текущее обслуживание оборудования.

Эти расходы обусловлены тем, что в каждый временной период аренды оборудование изнашивается и теряет часть своей стоимости, а также тем, что для подготовки оборудования к сдаче в аренду его надо отремонтировать, отрегулировать, транспортировать.

Предельные издержки амортизации и текущего обслуживания практически постоянны, и каждый дополнительный день сдачи оборудования в аренду сопряжен с одинаковыми дополнительными расходами. Величина этих предельных издержек составит повременную ставку рентных платежей. Поэтому кривая предельных издержек в краткосрочном периоде пройдет горизонтально и будет равна рыночной ставке рентных платежей. Кривая предложения сместит горизонтальное направление на вертикальное, как только объем предлагаемого к сдаче оборудования достигнет максимального количества оборудования, располагаемого фирмой в краткосрочном периоде (рис. 18.15).

В долгосрочном периоде фирма имеет возможность закупить дополнительное оборудование и предоставить его также в аренду. Поэтому горизонтальный участок кривой предложения пройдет выше, поскольку предельные издержки будут включать и третий элемент — вмененные издержки закупки оборудования. Последние равны процентной ставке, от которой отказывается фирма, приобретая оборудование, вместо того чтобы положить деньги в банк или инвестировать их в иной проект. Что касается вертикального участка кривой предложения, то он трансформируется в восходящий, что связано с возможностью закупки и сдачи в аренду дополнительного оборудования, если рыночная ставка рентных платежей создает к этому побудительные мотивы, т.е. увеличивается (рис. 18.16).

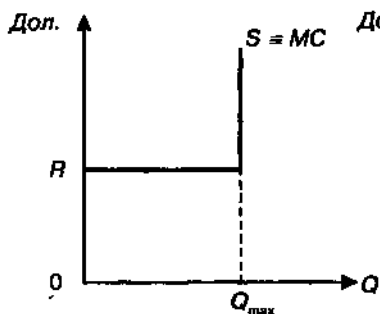


Рис. 18.15. Предложение в краткосрочном периоде

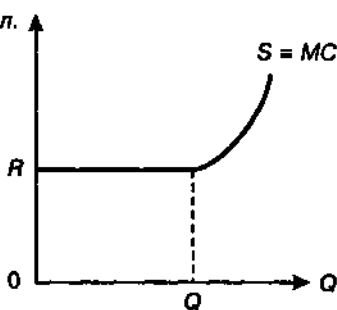


Рис. 18.16. Предложение в долгосрочном периоде

Рынок капитала как таковой. Спрос на капитал, или капитальные товары (оборудование, инструменты и пр.), вытекает из стремления инвестировать, т.е. прирастить капитал. Инвестиционный проект будет принят, если предельные издержки по его осуществлению не превысят предельного дохода от полученного в результате продукта. Следовательно, спрос на инвестиционные товары будет определяться этим предельным доходом. Подобная характеристика спроса не содержит ничего принципиально нового. Особенность спроса на инвестиционные товары состоит в том, что капитал су-

шествует во времени и многие компоненты связанных с ним издержек и доходов относятся к разным периодам. Так, затраты на капитальное строительство могут осуществляться не одномоментно, а в течение двух-трех лет. Первые годы функционирования инвестиционного проекта могут приносить не прибыль, а убытки. С другой стороны, прибыль будет получена не сразу, а, скажем, ежегодно в течение 20 лет. Таким образом, достаточно сложно сравнивать предельные затраты и выгоды и принимать рациональное решение. Существуют два метода решения данной проблемы: 1) метод приведения потока будущих издержек и доходов к настоящему моменту времени, или дисконтирования стоимости будущих денежных потоков, 2) метод определения уровня отдачи (окупаемости) от капитальных вложений.

Рассмотрим первый метод. Дисконтирование является широко распространенным техническим инструментом, позволяющим достаточно точно определить стоимость инвестиционного проекта, а также его целесообразность и эффективность. Дисконтирование исходит из того, что у инвестора всегда имеется альтернатива в виде вложения денег в банк под проценты или финансирования иного проекта. Следовательно, будущие доходы от инвестиционного проекта должны сравниваться с будущими доходами в виде процентов по вкладу, а стоимость инвестиционного проекта — сопоставляться с тем капиталом, который требуется вложить в банк, чтобы в последующие годы получать проценты, равные ожидаемой от проекта прибыли.

Так, если ежегодная ставка процента по банковскому депозиту составляет r и проценты начисляются не только на исходную капитальную стоимость X , но и на ранее начисленные проценты на капитал, то через t лет стоимость депозита возрастет &

$$R = X(1 + r)^t.$$

Из этого следует, что иметь сумму R через t лет равнозначно владению стоимостью X сегодня. Можно сказать, что X показывает, сколько стоит будущая сумма R сейчас.

$$X = R / (1 + r)^t, \text{ или } PDV = R / (1 + r)^t,$$

где PDV — дисконтированная стоимость проекта; r — дисконтная ставка.

Если речь идет не об отдельно взятой стоимости будущего периода, а о регулярном денежном потоке, формула дисконтирования несколько усложнится, поскольку придется суммировать дисконтированные стоимости всех будущих доходов (расходов).

$$PDV = \sum_{i=1}^t [R_i / (1 + r)^i],$$

где PDV - дисконтированная стоимость всех будущих доходов (расходов); R_t — сумма дохода (расхода) в период t .

Приведа к настоящему моменту все будущие доходы и издержки по данному инвестиционному проекту и вычтя величину издержек из доходов, получим чистую дисконтированную стоимость проекта:

$$NPV = PDV - C,$$

где NPV — чистая дисконтированная стоимость проекта; PDV - дисконтированная стоимость будущего потока доходов (расходов); C — издержки по осуществлению проекта, относящиеся к настоящему времени.

Если NPV больше нуля, проект эффективен: инвестирование принесет большую отдачу, нежели вложение денег в банк при данной ставке процента. Напротив, если чистая дисконтированная стоимость проекта является величиной отрицательной, разумнее доверить свои деньги банку или рассмотреть возможности финансирования другого инвестиционного проекта.

Второй метод определения эффективности инвестиционного проекта оперирует не абсолютными, а относительными величинами. С одной стороны, выгоды от инвестиционного проекта оцениваются как процентное отношение ожидаемой прибыли к величине инвестиций. Таким образом рассчитывается ожидаемая норма отдачи, которая характеризует предельную эффективность инвестиций (MEI), или внутреннюю норму отдачи (IRR). С другой стороны, издержки выражаются через ставку процента, под которую инвестор может получить в банке кредит, необходимый для финансирования проекта. Очевидно, что есть смысл инвестировать, если норма доходности проекта будет не ниже банковской процентной ставки.

Следовательно, предельная эффективность инвестиций, или внутренняя норма отдачи, характеризует ту дисконтную ставку, при которой чистая дисконтированная стоимость обращается в ноль.

Данный метод оценки инвестиций показывает, что спрос на новые элементы капитала зависит от процентной ставки (рис. 18.17). При низкой процентной ставке фирмы будут охотнее брать кредиты и осуществлять инвестирование даже проектов с относительно небольшой нормой отдачи. Чем выше ставка процента, тем дороже приходится платить за кредит, тем меньше количество инвестиций. Процентная ставка определяет, таким образом, либо прямые издержки инвестиционного проекта (процент, уплаченный за банковский кредит), либо его вмененные издержки (стоимость альтернативного варианта, например вложения денег в банк).

Кривая предельной эффективности инвестиций характеризует спрос на капитал (новое оборудование и пр.) как функцию от процентной ставки.

v

В условиях совершенной конкуренции инвестор принимает рыночную процентную ставку как данность, т.е. кривая предложения



Рис. 18.17. Предельная эффективность инвестиций (внутренняя норма отдачи)

кредитов для финансирования инвестиций будет горизонтальной (рис. 18.18).

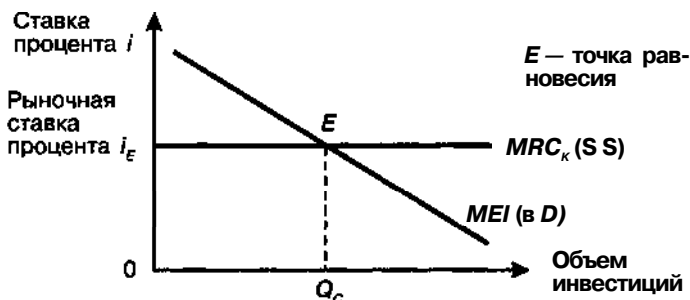


Рис. 18.18. Равновесие инвестора на рынке заемных средств

Пересечение кривой предложения заемных средств, характеризующей рыночную ставку процента, и кривой предельной эффективности инвестиций, отражающей спрос на заемные средства, определяет равновесие индивидуального инвестора;

Предложение заемных средств в рамках рынка в целом находится в прямой зависимости от объема банковских депозитов, т.е. от сбережений граждан. Объем сбережений непосредственно зависит от уровня выплачиваемого по депозитам процента. Чем он выше, тем (при прочих равных условиях) больше величина сбережений и тем больше будет объем предлагаемых заемных средств. Следовательно, рыночная кривая предложения заемных средств имеет положительный наклон. Что касается рыночной кривой спроса на заемные средства, то она имеет отрицательный наклон, так как, чем выше процент, тем меньше кредитов будет испрашиваться для финансирования инвестиций (рис. 18.19).

Пересечение кривых спроса и предложения определяет рыночный равновесный уровень процентной ставки.

Приведенные выше графики характеризуют спрос на капитал лишь косвенно, поскольку непосредственно показывают только

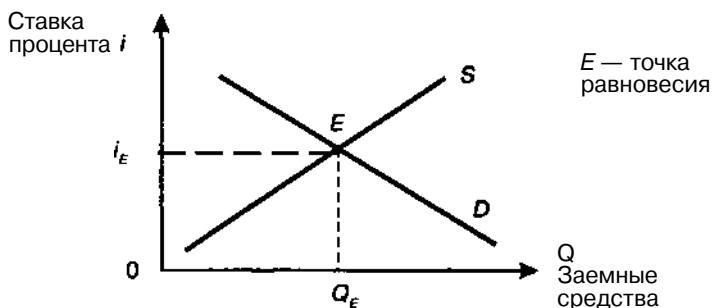


Рис. 18.19. Равновесие на рынке заемных средств

спрос (предложение) на финансовые ресурсы для инвестирования. Между тем существует и непосредственный рынок инвестиционных товаров (оборудования и пр.), т.е. капитала в его физической, натуральной форме. Рыночный спрос и предложение физического капитала определяют равновесную цену станков, машин, инструментов и пр. Спрос и предложение оборудования со стороны отдельных инвесторов и поставщиков регулируются известным правилом соответствия их предельных издержек и предельного дохода.

5. Особенности ценообразования на рынке земли

Как и в случае с капиталом, необходимо различать участок земли как таковой и производственную функцию земли. С одной стороны, землевладелец может экономически реализовать свою собственность, продав участок земли и выручив его продажную цену. С другой стороны, ведение хозяйства на земле может приносить регулярный доход в виде прибыли. Наконец, третий вариант предусматривает сдачу земли в аренду и получение регулярного дохода в виде ренты.

Цена земли. Владение землей сопряжено с известными выгодами и затратами, сопоставление которых и определит целесообразность сохранения собственности или ее отчуждения, т.е. продажи. Владея землей, собственник не использует других возможных вариантов получения дохода, например, он мог бы не покупать землю, а положить деньги в банк и получать регулярный доход в виде процента. В связи с этим предельный доход землевладения связан с получаемой рентой, а предельные (вмененные) издержки — с рыночной ставкой ссудного процента. Сопоставление этих величин дает представление о продажной цене данного участка земли:

$$P_{\text{земли}} = \frac{\text{Рента (годовая)}}{\text{Ставка ссудного процента}} \cdot 100\%.$$

Цена земли есть капитализированная земельная рента. Цена земли показывает, какую сумму денег требуется положить в банк, чтобы

при действующей рыночной ставке процента получать доход, равный данной земельной ренте.

Разумеется, данная формула показывает лишь наиболее общие закономерности и справедлива лишь при прочих равных условиях. Общая тенденция на рынке земельных участков состоит в неуклонном повышении их цены, особенно в крупных городах и районах, к ним примыкающих.

Механизм образования и величина земельной ренты. Величина земельной ренты формируется в результате взаимодействия спроса и предложения на рынке земельных участков, сдаваемых в аренду.

Специфика рынка земли состоит в том, что в рамках национальной экономики предложение земли и природных ресурсов абсолютно неэластично, поскольку количество ресурсов в данной стране в данный период есть величина фиксированная. Бесспорно, в долгосрочном периоде количество земли и иных природных ресурсов может измениться. Так, благодаря мелиорации может быть увеличена площадь пригодных для сельского хозяйства земель или, напротив, сельхозугодья могут быть выведены из оборота из-за нерационального ведения хозяйства, засоления или эрозии почвы; могут быть разведаны новые залежи полезных ископаемых или выработаны старые месторождения. Для краткосрочного периода принято считать предложение земли в масштабах национальной экономики неэластичным.

Спрос на землю показывает, какое количество земли арендаторы готовы взять в аренду при различных возможных уровнях платы за нее. Естественно, что при высокой арендной плате количество сдаваемой в аренду земли будет меньше, чем при низкой. Кривая спроса на землю будет иметь отрицательный наклон. Пересечение кривых спроса и предложения характеризует рыночное равновесие и равновесную ренту (рис. 18.20).

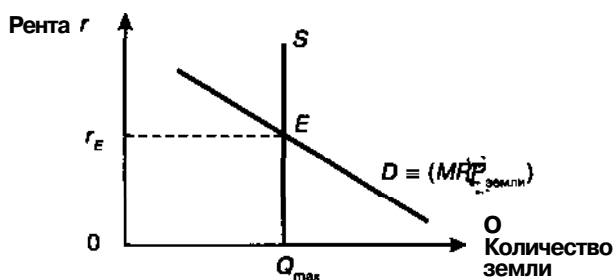


РИС. 18.20. Равновесие на рынке земли

Кривая спроса на землю тождественна кривой предельного дохода от земли. Предельный доход от земли зависит, в свою очередь, от производительности природного ресурса (естественного или искусственного плодородия, местоположения участка, наличия полезных ископаемых и возможности их разработки и т.д.). Связь спроса

на землю с предельным доходом от земли помогает понять отрицательный наклон кривой спроса. При высокой ренте только очень производительные земли могут быть взяты в аренду, так как лишь высокий предельный доход может позволить уплатить высокую ренту и, возможно, обеспечить и прибыль арендатора. При понижении земельной ренты даже менее производительные (менее плодородные) земли будут арендоваться. Обратим при этом внимание, что равновесной является рента с наихудшего (предельного) участка земли. Это тот минимум, который должен уплатить всякий арендатор за право пользования чужим участком земли. Такую ренту К.Маркс называл абсолютной. Все остальные арендаторы получают предельный доход, превышающий равновесную (абсолютную) ренту. Этот излишек был назван К.Марксом дифференциальной прибылью, которую присваивает арендатор на протяжении всего срока аренды. Этот излишек может быть связан с природными особенностями данного участка (например, чернозем). Однако чаще всего он является результатом дополнительных вложений капитала арендатором (внесение удобрений, ирригация и т.д.) Если при заключении нового договора арендная плата будет повышена, поскольку участок обладает теперь большим плодородием (искусственным), дифференциальную прибыль будет присваивать земельный собственник в виде дифференциальной ренты. Естественно, что дифференциальную ренту смогут получить только собственники средних и лучших участков.

Присоединение дифференциальной ренты к абсолютной и увеличение за счет этого общего уровня ренты данного типа участка можно графически отобразить как сдвиги кривой спроса вверх и вправо (рис. 18.21).

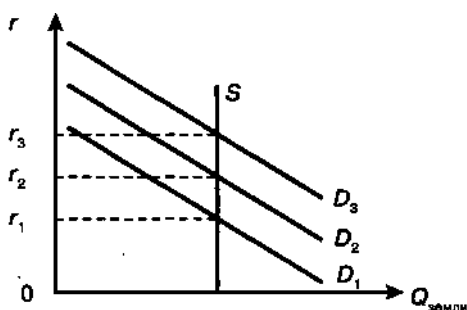


Рис. 18.21. Зависимость ренты от предельной производительности земли и спроса на землю

Чем выше производительность земли, тем при прочих равных условиях будет выше спрос на земли данного качества и соответственно выше будет проходить кривая спроса, выше будет равновесный уровень ренты.

Раздел IV. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 19. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. *Макроэкономика — особый раздел экономической теории,*
2. *Методы макроэкономического анализа.*
3. *Система макроэкономических взаимосвязей основных секторов народного хозяйства.*
4. *Равновесное функционирование национальной экономики.*

1. Макроэкономика — особый раздел экономической теории

Макроэкономика является важнейшим разделом экономической теории, в котором исследуется функционирование национальной экономики как единого целого. На это указывает приставка "макро" (большой), которая обращает внимание на то, что данный раздел экономической теории посвящен анализу крупномасштабных народнохозяйственных проблем.

При макроэкономическом подходе к анализу основным предметом изучения является совместная деятельность RCI_x экономических субъектов и обобщающие результаты $гои^де^5$ деятельности.

Основная особенность данного подхода $ждю^&et^я$ в том, что функционирование национальной экономики $ннаждаруется$ с позиций, отмечающих детализацию, связанную $Ц^$ с характеристикой специфики различных секторов экономики, доведения отдельных фирм и домохозяйств. Это обусловлено тем, $*что$ в данном разделе экономической теории рассматриваются $главй^ш$ образом глобальные проблемы функционирования и развития национальной экономики.

- - *

К ключевым проблемам макроэкономики относятся:
формирование объема и структуры общественного продукта;
факторы и механизм экономического роста;
причины циклических колебаний и конъюнктурных изменений в экономике;
взаимодействие денежного и реального секторов экономики; $и^ч$
природа и социально-экономические последствия инфляции;;
факторы, регулирующие занятость в масштабах национальной экономики и определяющие уровень безработицы;

воздействие государственной политики на результаты функционирования национальной экономики и тенденции их изменения; влияние на состояние и развитие национальной экономики международных экономических связей.

При анализе данных проблем макроэкономика оперирует такими **агрегированными понятиями**, как "национальный доход", "общий уровень цен", "темпы инфляции", "уровень безработицы", "темпы экономического роста", "дефицит государственного бюджета и платежного баланса страны", "валютный курс" и т.п. Опираясь на эти показатели, она объясняет механизм формирования типичных для рыночной экономики явлений и процессов и обосновывает закономерности их изменения. Это позволяет не только давать теоретическое описание основополагающих принципов функционирования национальной экономики, но и составлять прогноз ожидаемых тенденций в развитии производства и изменения конъюнктуры рынка, выявлять возможности влияния экономической политики государства на ход событий. Макроэкономика тесно связана с таким разделом экономической теории, как микроэкономика, где рассматривается поведение рыночных агентов. Эта связь определяется следующими основными моментами.

1. На макроуровне изучаются те народнохозяйственные последствия, к которым приводят решения, принимаемые на микроуровне фирмами и домохозяйствами. Эти решения составляют исходную основу построения подавляющего большинства макроэкономических моделей и функциональных зависимостей. При этом речь идет об оценке поведения репрезентативных (типичных) фирм и домашних хозяйств, которые действуют рационально в условиях конкурентной экономики. Правомерность такого подхода обусловлена тем, что механизм рыночного отбора заставляет субъектов, принимающих нерациональные решения, либо обучаться и развивать способность действовать рационально, либо покидать "нишу", занятую на рынке.

2. На макроуровне анализируется реакция фирм и домохозяйств на решения, принимаемые органами государственного регулирования. Этот анализ позволяет оценить результативность различных направлений макроэкономической политики государства и ее ожидаемые социально-экономические последствия.

Макроэкономика является одним из самых молодых и наиболее быстро развивающихся разделов экономической теории. Ее особый предмет и специфический метод исследования стали формироваться начиная с 30-х годов XX в. Фундаментальное значение для **становления и развития макроэкономики** как самостоятельного раздела экономической теории имели *три события*.

Во-первых, начало сбора и систематизации агрегированных данных, позволяющих рассчитывать показатели, которые характеризуют развитие национальной экономики в целом. К их числу относятся такие показатели, как валовой национальный продукт, на-

циональный доход, общий объем инвестиций, располагаемый доход домохозяйств и др. Необходимость получения значительной части нужной для их расчета информации во многих странах была осознана в годы первой мировой войны. Это было обусловлено тем, что в данный период правительствам потребовались статистические данные для планирования и проведения в жизнь мероприятий, связанных с осуществлением боевых действий. В послевоенные годы развитие статистических макроэкономических исследований привело к созданию системы национального счетоводства, которая в настоящее время применяется почти во всех странах мира.

Во-вторых, начавшаяся в 1929 г. Великая депрессия, которая выразилась в значительном и продолжительном спаде производства и высоком уровне безработицы почти во всех странах мира. Результаты экономического развития, достигнутые в этот период, вошли в противоречие с теоретическими постулатами классической экономической школы о способности рыночного механизма к преодолению спада производства и безработицы без вмешательства государства.

В-третьих, выявление на основе обработки собранной статистической информации наличия повторяющихся закономерностей в экономическом развитии, свидетельствующих о циклическом характере экономической динамики, тенденции к чередованию спадов и подъемов в экономике. Научное осмысление этих закономерностей позволило выдвинуть гипотезу о том, что негативные социально-экономические явления, которые имели место в период Великой депрессии при определенных условиях, могут повториться. Поэтому возникла необходимость в определении этих условий и теоретическом обосновании политики государства, направленной на предотвращение резких колебаний общего уровня деловой активности в национальной экономике и мировом сообществе в целом.

Основоположником современной макроэкономической теории стал британский экономист **Дж.М. Кейнс**, который разработал научную концепцию, объясняющую возникновение конъюнктурных колебаний в экономике, а также предложил специальную программу действий правительства по преодолению депрессии и сглаживанию экономического цикла. Основные теоретические идеи Кейнса были изложены в его работе "Общая теория занятости, процента и денег", вышедшей в свет в 1936 г. Несмотря на то, что ряд положений и выводов этой работы в настоящее время подвергнут достаточно обоснованной критике, она, по мнению большинства современных ученых, является наиболее значительным экономическим трудом XX в.

Центральными звеньями теории Кейнса являлись следующие положения.

Во-первых, отказ от классической доктрины о плавном саморегулировании рыночной экономики. Кейнс доказывал, что рыночная экономика такой способностью не обладает и, следовательно,

не гарантирует полную занятость, стабильность цен и высокий уровень выпуска. Отсюда логически вытекал вывод о необходимости проведения стабилизационной макроэкономической политики государства.

Во-вторых, признание определяющей роли спроса в формировании экономической конъюнктуры. Обосновывая этот тезис, Кейнс подверг критике один из фундаментальных постулатов классической экономической доктрины — закон Сэя, гласящий, что предложение рождает спрос.

В-третьих, понимание национальной экономики как целостной системы, обладающей свойством эмерджентности, т.е. несводимости характерных черт ее функционирования к свойствам образующих ее элементов. Примером такой несводимости может служить обоснованный Кейнсом "парадокс сбережений", согласно которому для всей нации (в отличие от отдельного индивидуума) рост сбережений не приводит к увеличению богатства.

Влияние Кейнса на развитие экономической теории было столь велико, что с этого времени все макроэкономические исследования стали проводиться с учетом его идей. Те ученые, которые непосредственно развивали его идеи, стали причислять себя к одной из двух групп — "кейнсианцам" или "неокейнсианцам" в зависимости от того, насколько близки были их взгляды с позицией и политическими рекомендациями Кейнса. Ученые, которые остались последовательными приверженцами классической доктрины о саморегулируемости конкурентной рыночной экономики, эффективности ценовой информации и высокой гибкости цен, подвергли с разных позиций критическому переосмыслению основные положения кейнсианской теории, сформировав неоклассическую экономическую школу в макроэкономике. Эта школа включает многие направления, важнейшими из которых являются — неоклассический синтез, монетаризм, "экономика предложения", теория рациональных ожиданий. Представители неоклассического направления, как правило, рассматривают макроэкономическую теорию Дж.М.Кейнса как частное направление экономической теории, объясняющее механизм функционирования национальной экономики в условиях негибкости заработной платы и товарных цен.

Наряду с кейнсианским и неоклассическим направлениями современной макроэкономической теории в середине XX в. сформировалась такая экономическая школа, как **институционализм**. Ее своеобразие определяется тем, что основным объектом изучения являются не теоретические модели рынка, а реальные экономические системы на разных этапах их развития. В области макроэкономической теории наибольший вклад представителями данной школы внесен в исследование циклических колебаний в экономике, в создание теории длинноволновых циклов, которые впервые были проанализированы Н.Д.Кондратьевым, в выявление той роли, которую играют в процессе экономического развития научно-тех-

нические нововведения, различные социальные или политические группы и институты, а также в анализ несостоятельности рынка при решении социальных и научно-технических проблем, в обоснование инновационной, промышленной и социальной политики государства.

В 80—90-е годы представители как неокейнсизма, так и неоклассического направлений экономической теории стали уделять основное внимание **проблемам микроэкономического обоснования макроэкономических закономерностей функционирования национальной экономики**. Такой аспект исследования фундаментальных основ кейнсианства и классической экономической теории выделился в особый раздел, получивший название "новая макроэкономика".

Явления и процессы, изучаемые макроэкономикой, так или иначе затрагивают жизнь каждого человека. И производителей, и потребителей интересует динамика общего уровня цен, влияющая на изменение их благосостояния. Людей, ищущих работу, интересуют перспективы расширения деловой активности фирм, а менеджеров фирм, прогнозирующих динамику спроса на свои товары, — изменение доходов потребителей. Не менее важна роль макроэкономических проблем в международных отношениях. Это определяется тем, что паритеты национальных валют, состояние общей экономической конъюнктуры и платежного баланса различных стран являются основными факторами, влияющими на возможность взаимовыгодного международного сотрудничества.

2. Методы макроэкономического анализа

В макроэкономике, как и в других разделах экономической теории, применяются не только общенаучные и специфические методы исследования, но и специфические. К числу основных общенаучных методов, используемых в макроэкономическом исследовании, относятся сочетание анализа и синтеза, единство логического и исторического аспектов рассмотрения, метод научной абстракции, системно-функциональный анализ, экономико-математическое моделирование, сочетание позитивного и нормативного подходов. Их применение в макроэкономике имеет свои особенности, определяемые как ее предметом, так и основным специфическим методом исследования — **методом агрегирования**.

Суть последнего заключается в том, что **в качестве понятий, которыми оперирует макроэкономик, выступают агрегаты, которые представляют собой научные абстракции, образуемые путем объединения по тому или иному признаку в единое целое множество экономических явлений или процессов**. Такого рода агрегатами являются не только обобщающие показатели экономической конъюнктуры (национальный доход, уровень цен, процентная ставка и т.д.), но и отдельные сектора национальной экономики, выступающие в качестве основных макроэкономических субъектов. Основным кри-

терием выделения *макрэкономических субъектов* является та специфическая роль, которую каждый из них играет в организации экономической деятельности.

К числу данных субъектов относятся:

сектор домашних хозяйств, включающий все семьи страны и направляющий свою деятельность на удовлетворение потребностей;

предпринимательский сектор, который объединяет всю совокупность фирм, зарегистрированных внутри страны и организующих свою деятельность с целью извлечения прибыли;

государственный сектор, представляющий собой все государственные институты и учреждения. Этот сектор организует производство общественных благ, осуществляет социальные выплаты, перераспределяет национальный доход страны между отдельными секторами экономики, обеспечивает предложение денежных средств в национальной экономике и проводит тот или иной комплекс мер по регулированию внешнеэкономических связей страны. В отличие от других макроэкономических субъектов государство при осуществлении своей экономической деятельности руководствуется не собственными, а общенациональными интересами;

иностраннный сектор, под которым понимается совокупность всех экономических субъектов, имеющих постоянное местонахождение за пределами страны. Взаимодействие иностранного сектора с экономическими субъектами национальной экономики осуществляется на основе внешнеэкономических связей через взаимный обмен товарами, услугами, национальной валютой и капиталом.

Основная часть взаимосвязей экономических субъектов формируется в процессе их взаимодействия на рынках. В макроэкономике рассматриваются следующие **агрегатные рынки**:

рынок благ, объединяющий множество рынков, на которых реализуется весь объем произведенных в стране конечных товаров и услуг;

рынок ценных бумаг (капитала), который на макроуровне представлен рынком краткосрочных государственных облигаций;

рынок денег, характеризующий весь объем сделок, связанных с обменом национальной валюты на ценные бумаги;

рынок труда, на котором продается и покупается труд как таковой (без выделения его отдельных видов);

рынок реального капитала (доашин, оборудования и пр.);

международный валютный рынок, на котором происходит обмен национальными валютами.

Взаимодействие экономических субъектов в макроэкономике анализируется с помощью моделей, которые представляют собой абстрактное отображение изучаемых с их помощью реальных явлений и процессов в экономике. Необходимость применения моделей определяется тем, что они позволяют отвлечься от несущественных деталей и выявить принципиальные экономические связи.

В моделях используются два вида переменных: экзогенные (задаваемая вне модели исходная информация) и эндогенные, являющиеся результатом решения модели. Цель применения моделей состоит в выяснении того, как экзогенные переменные влияют на эндогенные. В зависимости от конкретных задач исследования применяются разные типы моделей. **Типизация моделей** может быть проведена на основе различных критериев:

по способу представления изучаемого процесса или явления модели разделяются на графические и экономико-математические;

по продолжительности анализируемых процессов — на краткосрочные и долгосрочные;

по степени охвата внешнеэкономических связей — на закрытые (не учитывающие воздействия иностранного сектора на национальную экономику) и открытые, построенные с целью учета этого воздействия;

по характеру отражения фактора времени — на статические, не учитывающие времени, необходимого для наступления тех или иных событий, и динамические, характеризующие взаимосвязи изменений экономических показателей во времени.

Вся система рынков, выделяемых в макроэкономике, получает отражение только в открытых долгосрочных моделях. В закрытых краткосрочных моделях учитываются лишь первые четыре из указанных рынков. Связи, устанавливаемые на международном валютном рынке, рассматриваются только в открытых моделях экономики. Рынок реального капитала как составная часть рынка факторов производства в той или иной степени учитывается лишь в долгосрочных моделях (экономического роста или экономического цикла). Такого рода абстрагирование объясняется специфической направленностью каждого типа моделей на исследование определенного круга экономических проблем.

Построение макроэкономических моделей базируется на учете четырех основных видов функциональных взаимосвязей в экономике:

поведенческих, отражающих типичные предпочтения экономических субъектов. Примером такого рода зависимостей может служить инвестиционная функция ($I = f(r)$), которая характеризует связь между процентной ставкой как фактором, определяющим инвестиционные решения предпринимателей, и объемом инвестиций;

технологических, выражающих те связи между экономическими показателями, которые определяются утвердившимися в обществе методами организации производства, уровнем использования достижений НТП и т.д. К такого рода зависимостям относятся, в частности, производственные функции, отражающие связь между затратами на производство и его результатами;

дефиниционных, характеризующих содержание рассматриваемых понятий, даваемое им по определению. Сюда относятся все зависимости между показателями национальных счетов, а также функ-

ции, уточняющие количественную определенность или структуру рассматриваемых явлений. Например, определение нормы безработицы как доли безработных в составе самодеятельного населения может быть в количественном плане уточнено функцией $u = F/L$ (где u — норма безработицы, а F и L — соответственно безработные и самодеятельное население);

институциональных, с помощью которых учитываются связи между рассматриваемыми показателями и параметрами, формируемые теми или иными государственными институтами. К их числу относятся зависимость объема собираемых налогов (T) от величины установленной государством налоговой ставки (ty): $T = ty \times Y$, зависимость максимального объема денег, который может быть создан коммерческими банками (Af), от определяемой центральным банком нормы обязательных резервов (z): $M = 1/r \times H$ и ряд других.

Основополагающий для макроэкономики принцип агрегирования распространяется не только на основных субъектов экономики, систему национальных и международных рынков, все экономические показатели и функциональные зависимости, но и на характер поведения экономических субъектов. Последнее означает, что поведение, которое типично для одного рационального субъекта (фирмы или домашнего хозяйства), распространяется на всех представителей соответствующего сектора экономики.

Многие из макроэкономических проблем касаются решений, не просто имеющих место в какой-либо период, но включающих время как **фактор принятия решений**. Например, решая вопрос о величине сбережений в данном году, каждая семья фактически делает межвременный выбор между потреблением в настоящем и потреблением в будущем. Решения фирм о масштабах инвестирования в данном году также касаются вопроса о размещении ограниченных ресурсов во времени, т.е. относятся к проблеме динамического выбора. В тот период, когда экономические субъекты принимают динамические решения, их представления о будущем являются неопределенными. Поэтому при оценке поведения экономических субъектов определяющее значение имеет учет их ожиданий.

Концепция ожиданий в макроэкономическую теорию была введена в начале 30-х годов шведским экономистом Г.Мюрдалем. Он выделил два типа ожиданий: ожидания *ex post*, т.е. оценки производителей и потребителей, сформировавшиеся после завершения рассматриваемого процесса, и ожидания *ex ante* — планы и намерения экономических агентов, формируемые в процессе принятия решений. В макроэкономике основное внимание уделяется гипотезам относительно формирования экономическими субъектами ожиданий *ex ante*. Ожидания *ex post* учитываются главным образом тогда, когда речь идет об эмпирическом проверке теоретических концепций или о расчете на основе системы национального счетоводства обобщающих показателей, характеризующих фактические результаты развития национальной экономики.

Развитие научных представлений об ожиданиях *ex ante* привело к разработке трех основных концепций, рассматривающих принципы формирования ожиданий и описывающих эти принципы в соответствующих экономико-математических моделях. Они получили название **концепций экстраполяционных (статических), адаптивных и рациональных ожиданий**.

Первая концепция базируется на гипотезе о том, что экономические субъекты при формировании своих ожиданий *ex ante* учитывают тенденции, которые сложились в прошлом, и распространяют их на будущее. Таким образом, предполагается, что люди действуют так, как будто ожидают, что следующий год будет точно таким же, как и год нынешний. В формализованном виде это простое интуитивное правило формирования ожиданий относительно будущего значения какого-либо экономического показателя X (среднего уровня цен, процентной ставки, располагаемого дохода и т.д.) может быть представлено следующим равенством:

$$X^{*+1} = X_0, \quad (1)$$

где X^{*+1} — ожидаемое значение показателя X в следующем периоде; X_0 — фактическое значение показателя X в текущем периоде.

Концепция адаптивных ожиданий предполагает, что экономические субъекты не приравнивают ожиданий *ex ante* к ожиданиям *ex post*, а формируют их с учетом прошлых ошибок. Иными словами, действуя интуитивно, они подвергают ревизии свои будущие планы в зависимости от того, в какой степени оказались ложными их ожидания относительно настоящего. Модель формирования адаптивных ожиданий будущего значения показателя X может быть представлена в виде:

$$X^{*+1} = X^* + g \times (X_0 - X^*), \quad (2)$$

где X^* — ожидаемое значение показателя X в текущем периоде, сформированное в предыдущем периоде; $(X_0 - X^*)$ — ошибка прогноза, сделанного в предыдущем периоде; g — доля от величины ошибки прогноза прошлого периода, учитываемая при корректировке вновь формируемых ожиданий ($0 < g < 1$).

Выполнив несложные преобразования, уравнение (2) можно представить в виде:

$$X^{*+1} = (1 - g) X^* + g \times X_0. \quad (3)$$

Это уравнение показывает, что, согласно концепции адаптивных ожиданий, прогноз для каждого следующего года является средневзвешенной величиной прогноза прошлого года и фактического значения X для данного года. Отсюда также следует, что при отсутствии ошибок предыдущего прогноза ожидания не изменяются во

времени ($X^e + 1 = X^e$). Такая же ситуация складывается, если экономические субъекты не учитывают прошлых ошибок, т.е. $g = 0$. В том случае, когда они корректируют свои представления о будущих значениях экономических показателей на всю величину прошлых ошибок ($g = 1$), ожидания являются статическими: $X^e + 1 = X_{t-1}$.

По мнению сторонников **концепции рациональных ожиданий**, повлиявшей развитие начиная с 70-х годов XX в., рассмотренные выше модели слишком упрощенно представляют процесс формирования экономическими субъектами будущих оценок. Они считают, что люди используют более изощренные способы, особенно в тех случаях, когда речь идет о распределении значительных денежных средств (например, при принятии инвестиционных решений). Рационально действующие экономические субъекты не только учитывают ошибки прошлого опыта, но и заглядывают в будущее. Принимая решения, они опираются на собственные представления о модели управления экономикой и привлекают всю доступную информацию об ожидаемых событиях, которые могут повлиять на экономическую конъюнктуру. Это позволяет им при отсутствии неожиданных потрясений достаточно точно предвидеть будущие изменения и не совершать систематических ошибок. Хотя такие ошибки вполне возможны, они являются скорее исключением, чем правилом.

Рассматриваемая гипотеза сама по себе не определяет, какими конкретно должны быть ожидания экономических субъектов. Конкретизация моделей формирования ожиданий предполагает необходимость учета системы связей прогнозируемого показателя с определяющими его переменными. Поэтому для разных показателей могут использоваться разные модели.

В частности, простейшая модель прогноза общего уровня цен в соответствии с концепцией рациональных ожиданий описывается системой, состоящей из следующих четырех уравнений:

$$\begin{aligned} 1) \quad Q_{D_t} &= a - bP_t + U_t; \\ 2) \quad Q_{S_t} &= c + dP_t + V_t; \\ 3) \quad P_t^e &= P^e(X_t); \\ 4) \quad \dot{Q}_{D_t} &= \dot{Q}_{S_t}, \end{aligned} \tag{4}$$

где U_t , V_t — стохастические переменные, отражающие случайные ошибки в прогнозировании объемов спроса и предложения; a , b , c , d — константы, характеризующие форму связи между объемами совокупного спроса или предложения и уровнем цен; X_t — все параметры, учитываемые предпринимателями при формировании цен; e — индекс, показывающий, что имеются в виду ожидаемые параметры.

Первое из этих уравнений означает, что текущий спрос определяется его текущей ценой, второе — что решения об объеме предложения производителями принимаются на основе ожидаемой цены.

Третье уравнение свидетельствует о том, что производители строят прогноз в соответствии с концепцией рациональных ожиданий, а четвертое — о равенстве планируемых объемов совокупного предложения и совокупного спроса.

Основу макроэкономического анализа составляет позитивный подход к исследованию народнохозяйственных проблем, который направлен на формирование научного представления о влиянии поведения экономических субъектов на функционирование национальной экономики в целом. Применение этого подхода в современной макроэкономике, как правило, базируется на проведении трех основных этапов аналитических исследований. На первом этапе дается теоретическое обоснование гипотезы относительно поведения типичного экономического субъекта в различных условиях. На втором этапе посредством агрегирования всей совокупности решений, принятых фирмами или домашними хозяйствами, анализируются результаты воздействия этих решений на формирование и изменение макроэкономических показателей. На третьем этапе на основе сбора и обработки фактической информации проверяется правильность полученных теоретических выводов, дается объяснение процессов и явлений в экономике, имевших место в прошлом, или составляется прогноз на будущее.

Наряду с позитивным в макроэкономике применяется **нормативный подход к исследованию**. Последний представляет собой оценочные суждения о том, какие изменения и тенденции являются желательными (т.е. соответствующими избранному критерию) и каких рекомендаций следует придерживаться политикам, если они стремятся к достижению желаемых результатов. Нормативный подход, как правило, дополняет позитивный под анализе макроэкономической политики государства. На основе Позитивного подхода ученые определяют возможные экономические результаты тех или иных направлений государственной политики. При применении нормативный подход, они разрабатывают рекомендации относительно использования тех направлений экономической политики, которые могут привести к желаемым экономическим результатам. Сочетание позитивного и нормативного подходов позволяет макроэкономическим исследованиям служить научным фундаментом для разработки основных принципов, целей и инструментов государственной экономической политики.

Следует отметить, что **вопрос о целях и методах осуществления макроэкономической политики является одним из наиболее дискуссионных в экономической теории**. Именно по этому вопросу наиболее отчетливо просматриваются различия между разными школами макроэкономических теорий. Спектр этих различий весьма широк: от почти полного отрицания необходимости государственного вмешательства в функционирование национальной экономики (классическая школа немарксистской экономической мысли) до при-

знания главенствующей роли государства в решении всех макроэкономических проблем (ортодоксальный марксизм).

Теоретической основой неоднозначной трактовки целей и задач макроэкономической политики служит разное понимание способности рынка к саморегулированию и бескризисному экономическому развитию.

3. Система макроэкономических взаимосвязей основных секторов народного хозяйства

Миллионы фирм и домашних хозяйств, государственные институты и представители иностранного сектора в процессе своей деятельности принимают решения самостоятельно, однако в результате их взаимодействия формируются устойчивые закономерности развития всей национальной экономики. Поэтому для понимания характера и направлений воздействия решений отдельных экономических субъектов на механизм функционирования всей национальной экономики определяющее значение имеет анализ системы связей, складывающихся между ее различными секторами.

Такого рода анализ проводится на базе *теоретической модели кругооборота продуктов и доходов*. В своем наиболее простом варианте эта модель описывает движение потоков товаров и ресурсов между фирмами и домашними хозяйствами, которое сбалансировано встречным движением потока денежных платежей. В данном варианте не учитывается влияние государства и иностранного сектора экономики. Такое абстрагирование позволяет акцентировать внимание на основной системе связей, складывающихся в частном секторе закрытых хозяйственных систем. В наглядном виде эта модель представлена на рис. 19.1.

Отражаемые в ней реальные потоки товаров и ресурсов направлены по часовой стрелке, а балансирующие их денежные потоки — против часовой стрелки. Потоки измеряются в единицах за определенный период. Поэтому их параметры (рубли в год, тонны в месяц и т.д.) являются параметрами, характеризующими скорость, с которой происходит процесс. Наряду с потоками, являющимися динамическими величинами, существуют статические величины, называемые запасами. Под запасами понимаются величины, которые измеряют те или иные показатели хозяйственной деятельности, накопленные к некоторому конкретному моменту. Они измеряются в рублях, тоннах и т.п. Так, количество денег, имеющихся в экономике, образует запас, а денежные доходы и расходы экономических субъектов являются потоками.

Между запасами и потоками в экономике существует взаимосвязь: изменения в одних величинах, как правило, сопровождаются соответствующими изменениями в других. Однако при определенных обстоятельствах показатели запасов и потоков могут изменяться независимо друг от друга. Например, увеличение количества

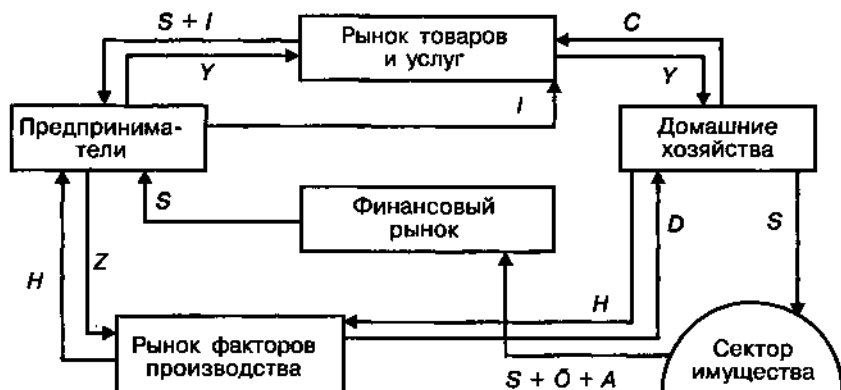


Рис. 19.1. Кругооборот продуктов и доходов в частном секторе закрытой национальной экономики:

C — потребительские расходы домохозяйств; S — сбережения домохозяйств; Y — совокупность произведенных в стране конечных товаров и услуг; I — чистые инвестиции предпринимателей; H — факторы производства (труд, капитал, земля), Z — расходы предпринимателей на оплату факторов производства; D — доходы домохозяйств от продажи факторов производства; O — нераспределенная прибыль корпораций; A — амортизация.

денег в экономике не приведет к увеличению потоков доходов и расходов, если деньги останутся на руках у населения или на счетах в банках. С другой стороны, эти потоки могут быть увеличены при сохранении прежнего количества денег в экономике — если повысится скорость обращения денег. В макроэкономике на основании взаимосвязи потоков и запасов рассматриваются различные случаи, а сама взаимосвязь — как общая закономерность. Без учета этой взаимосвязи невозможно понимание макроэкономической теории. В первую очередь это касается взаимосвязи между количеством денег в экономической системе и потоками доходов и расходов.

Все доходы экономических субъектов можно разделить на два вида: доходы от труда и доходы от имущества. Под имуществом подразумеваются все источники законного нетрудового дохода: реальный и фиктивный капитал, земля, жилые дома и т.п. Альтернативная стоимость (цена) имущества представляет собой денежную оценку дисконтированной суммы ожидаемого дохода от наилучшего варианта его использования. Совокупность имущества, находящегося в собственности государства, физических и юридических частных лиц (отражаемая в модели кругооборота в виде особого сектора), образует национальное богатство страны.

Экономические субъекты обменивают принадлежащее им имущество, труд и производимые товары на соответствующих рынках, обеспечивая постоянное возобновление кругооборота продуктов и

доходов. Этот обмен осуществляется с помощью денег, выпускаемых банковской системой. На рынок благ деньги поступают двумя путями: прямым — через осуществление потребительских расходов и косвенным — через опосредствованное превращение сбережений домохозяйств в инвестиции на рынке ценных бумаг. В соответствии с указанными путями действуют две группы лиц, принимающих решения относительно совокупных расходов на покупку всех произведенных в стране конечных товаров и услуг: домашние хозяйства, планирующие расходы на приобретение потребительских товаров, и предприниматели, планирующие инвестиционные расходы.

Вмешательство государства в процесс воспроизводства вносит существенные коррективы в движение товарно-денежных потоков (табл. 19.1).

Т а б л и ц а 19.1

**Табличное представление кругооборота
в смешанной открытой экономике**

$I^4 V^k$ $O T^A V$	Домашним хозяйствам	Предпри- нимателям	Государ- ству	Иностран- ному сек- тору	Сектору имущества
Домохо- зяйств	—	Оплата благ	Прямые налоги	Переводы части дохода	Сбереже- ния
Предпри- нимателей	Оплата факторов		Прямые и косвенные налоги	Оплата импорта	Нераспре- деленная прибыль, амортиза- ция
Государ- ства	Трансферт- ные плате- жи	Оплата благ, суб- венции	—	Экономи- ческая по- мощь	Избыток бюджета
Иностран- ного сек- тора	Переводы	Оплата экспорта	Экономи- ческая по- мощь	—	Дефицит торгового баланса
Сектора имущества	Потребле- ние части имущества	Валовые инвести- ции	Дефицит государ- ственного бюджета	Избыток торгового баланса	

Государственный сектор связан с остальными элементами экономической системы следующими *тремя способами: через налоги, через государственные закупки и через займы.*

С точки зрения потока денежных средств *налоги, уплачиваемые государству, представляют собой изъятия денежных средств у домашних хозяйств.* Однако этот поток денежных средств частично возмещается обратным потоком трансфертных платежей, поступающих в распоряжение домохозяйств. Для достоверной оценки по-

тока денежных платежей, поступающих от домашних хозяйств в государственный сектор экономики, при макроэкономическом анализе учитываются только чистые налоги, под которыми понимается разность общих налоговых поступлений и трансфертных платежей. Основная особенность движения потока налоговых платежей состоит в том, что они связывают государственный сектор и домохозяйства напрямую, а не через систему рыночных взаимодействий.

Трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия и т.п.) являются лишь частью денежных расходов государства. Другая часть этих расходов — государственные закупки, которые включают платежи федеральных и региональных правительственных учреждений за приобретенные у фирм товары и услуги, а также заработную плату всех государственных служащих.

Разница между чистыми налогами и государственными закупками образует избыток государственного бюджета, представляющий собой сбережения государства.

Накопленные сбережения государства являются составной частью сектора имущества. Накопленный дефицит госбюджета (государственный долг) включается в этот сектор с отрицательным знаком.

Дефицит государственного бюджета должен покрываться за счет займов на рынках денег и ценных бумаг. В первом случае эти займы осуществляются либо путем получения правительством прямых кредитов у центрального банка, либо путем продажи ему государственных облигаций и других правительственных ценных бумаг. Во втором случае займы осуществляются путем продажи государственных облигаций и других ценных бумаг как непосредственно населению, так и финансовым посредникам.

В современных условиях большинство стран относится к разряду открытых экономических систем. **Основными показателями открытости национальной экономики являются:** $\sum_{\phi} I$

внешнеторговая квота в валовом национальном продукте страны, измеряемая соотношением объемов внешнеторгового оборота и ВВП;

доля экспорта в производстве; ц •

доля импорта в потреблении;

сравнительное соотношение доли страны в мировом производстве ВВП и ее доли в мировой торговле; с?

соотношение зарубежных и внутренних ийбесщий;

объем внешнего долга и его соотношение с ТШГданной страны.

Как правило, малые индустриально развитые страны имеют особенно высокую степень открытости. Например, в таких странах, как Австрия, Бельгия, Голландия, внешнеторговая квота в ВВП составляет 55—70%. В средних по численности государствах (Великобритания, Италия, Франция) значение этого показателя снижается до 40—45%. В крупных странах с высокой численностью населения (Индия, Китай, Россия, США), несмотря на значительные различия в уровне их индустриального развития, внешнеторговая квота не превышает 20%.

Иностранный сектор, так же как и государственный, **связан с другими экономическими субъектами тремя основными способами**. **Первый** из них — импорт товаров и услуг. Импортируемые товары и услуги поступают в страну на рынок благ, а отраженный в модели кругооборота встречный поток денежных платежей — с рынка благ в иностранный сектор экономики.

Второй способ связи национальной экономики с зарубежными странами — экспорт товаров и услуг. Денежные средства, полученные в обмен на стоимость товаров и услуг, проданных иностранным покупателям, поступают на рынки продуктов, где они сливаются с потоками денежных средств от продажи благ отечественным домашним хозяйствам и государству. Разница между величиной денежных поступлений по экспорту и денежных платежей по импорту называется чистым экспортом и входит составной частью в совокупный объем расходов на покупку национального продукта страны.

Третьим способом связи является проведение различного рода международных финансовых операций, связанных как с получением займов и предоставлением ссуд, так и с трансакционными сделками по купле-продаже реальных и финансовых активов. Эти операции приводят к возникновению определенных потоков платежей, направленных как внутрь экономической системы, так и за ее пределы. Первые из этих потоков в экономической теории принято называть притоками капитала, вторые — оттоками капитала, хотя они отражают движение не реального, а фиктивного капитала, т.е. различного рода финансовых активов.

Разница между притоком и оттоком капитала называется чистым притоком капитала. Ее положительная величина означает, что за счет займов на мировых финансовых рынках страна привлекает средства для накопления капитала.

Международные потоки финансовых средств и международные потоки товаров и услуг представляют собой две стороны одной медали. Если страна привлекает иностранный капитал, т.е. инвестиции внутри страны превышают национальные сбережения, то этот излишек должен финансироваться за счет займов на мировых финансовых рынках. Привлечение этих займов позволяет стране импортировать больше, чем экспортировать. Напротив, если внутренние национальные сбережения той или иной страны превышают внутренние инвестиции, а выручка от чистого экспорта является величиной положительной, то это означает, что данная страна использует избыток сбережений для выдачи кредитов иностранцам, нуждающимся в данных ссудах для оплаты товаров и услуг, экспортируемых из страны-кредитора.

4. Равновесное функционирование национальной экономики

Экономическое равновесие — это понятие анализа *ex ante*, которое характеризует совпадение планов покупателей относительно объемов покупок с планами продавцов относительно объемов продаж.

Продавцы и покупатели на всех рынках являются экономически независимыми, суверенными субъектами, поэтому в реальной жизни их планы могут совпасть лишь случайным образом. При несовпадении планов наступает ситуация неравновесия, выход из которой связан с корректировкой планов продавцов и покупателей, стремящихся к улучшению своего экономического положения.

Если все макроэкономические рынки конкурентны, а цены на товары и ресурсы обладают высокой гибкостью, то процесс корректировки планов покупателей и продавцов при сохранении неизменных экономических условий завершается установлением общего экономического равновесия.

Понятие "общее макроэкономическое равновесие" означает, что на всех взаимосвязанных рынках одновременно достигается равенство спроса и предложения. На рынке конечных продуктов и услуг равновесие будет означать, что производители максимизируют доходы, а потребители получают максимум полезности от покупаемой продукции. Достижение равновесия на рынке факторов производства предполагает, что все поступающие на него производственные ресурсы нашли своего покупателя, а предельный доход собственников ресурсов, формирующий спрос, равен предельному продукту каждого ресурса, формирующего предложение. Равновесие на денежном рынке характеризует такую ситуацию, при которой количество предполагаемых денежных средств равно количеству денег, которые желают иметь у себя население и предприниматели.

Недостаточная конкурентность рынков, негибкость цен или несовершенство информации могут стать притоном устойчивого нарушения равновесия на тех или иных макроэкономических рынках. Если один или несколько рынков находятся в равновесии, а другие нет, возникает макроэкономическая ситуация частичного равновесия.

Идея общего экономического равновесия уходит своими корнями к работам экономистов-классиков. Так, А.Смит высказал идею о том, что в условиях свободного взаимодействия производителей и потребителей действует не хаос, а экономический порядок индивидуумов, преследующих интересы личной выгоды, который приводит к установлению общего равновесия, выгодного для всех. *

Принципиальная возможность достижения общего равновесия в условиях совершенной конкуренции в математической форме впервые была доказана Л.Вальрасом. Выражая модель общего экономического равновесия системой уравнений, он доказал, что в эконо-

мической системе, состоящей из n взаимосвязанных рынков, на n -м рынке всегда будет равновесие, если достигнуто равновесие на $(n - 1)$ -м рынке.

Доказательство данного закона базируется на том факте, что сумма сделок на всех четырех макроэкономических рынках у каждого субъекта рыночных сделок равна нулю, поскольку он балансирует свои доходы на одних рынках с расходами на других. Это положение в математической форме может быть представлено равенством:

$$P_Y \Delta Y_i + P_N \Delta N_i + P_M \Delta M_i + P_B \Delta B_i = 0, \quad (5)$$

где $\Delta Y_i, \Delta N_i, \Delta M_i, \Delta B_i$ — избыточный спрос i -го субъекта соответственно на рынке благ, труда, денег и ценных бумаг ($i = 1, 2, \dots, n$); P_Y, P_N, P_M, P_B — цены благ, труда, денег и ценных бумаг; n — общее число участников рыночных сделок.

Просуммировав избыточный спрос для всех субъектов рыночных сделок на каждом из рынков, получим:

$$P_Y \sum_{i=1}^n \Delta Y_i + P_N \sum_{i=1}^n \Delta N_i + P_M \sum_{i=1}^n \Delta M_i + P_B \sum_{i=1}^n \Delta B_i = 0. \quad (6)$$

При наличии равновесия на трех рынках сумма избыточного спроса на них будет равна нулю. Тогда оставшийся рынок (например, рынок труда) также будет находиться в равновесии, поскольку из уравнения (5) в этом случае вытекает, что при $P_N > 0$, $P_N \sum_{i=1}^n \Delta N_i = 0$ и, следовательно, $\Delta N_i = 0$.

Достижение равновесия по Вальрасу предполагает не только наличие условий совершенной конкуренции, но и неизменность всех факторов спроса и предложения, кроме цен. Естественно, что такие предпосылки в реальной экономике не соблюдаются. Поэтому общее равновесие является не типичным, а мимолетным моментом, характеризующим идеальное состояние конкурентной экономики. Но изучение этой модели "мира без трений" позволяет понять, к какому идеалу стремится конкурентная экономика, и выявить причины, мешающие ей достичь его в конкретных экономических условиях.

В теоретическом плане *концепция общего экономического равновесия Л. Вальраса важна прежде всего для понимания экономики как единого целого ^ как системы взаимосвязанных рынков*. Не случайно такой крупный ученый, как Й. Шумпетер, подвергнув эту модель критике за ее статичный характер, самого автора модели назвал величайшим экономистом.

Следует отметить, что модель ЛлВальраса подвергалась критическому анализу со стороны многих авторов. При этом представители неоклассического направления основное внимание уделяли совершенствованию модели в рамках сохранения предпосылок совершенной конкуренции, а представители других школ (прежде

всего кейнсианского направления), подвергнув критическому анализу сами предпосылки, создавали другие модели макроэкономического равновесия.

В неоклассическом варианте модификация модели Вальраса в макроэкономическом аспекте осуществлялась по трем основным направлениям. Во-первых, она была конкретизирована В. Леонтьевым в виде системы линейных уравнений "затраты—выпуск". *Во-вторых*, на ее основе был создан ряд динамических моделей "затраты—выпуск" для расширяющейся экономики. Наиболее известной среди них является модель Дж. фон Неймана. *В-третьих*, она была усовершенствована в статическом варианте представителем монетаристского направления Д. Патинкиным. Последнему удалось разрешить основное противоречие теоретической модели Вальраса в ее статическом варианте. Суть противоречия состоит в следующем. Поскольку равновесие на рынке денег, согласно закону Вальраса, должно устанавливаться автоматически, повышение общего уровня цен в условиях сохранения равновесного паритета относительных цен не должно вызывать никаких изменений на денежном рынке. Однако в реальности рост общего уровня цен, обусловленный, например, увеличением количества выпущенных денег, требует для сохранения равновесия на денежном рынке роста спроса на деньги.

Д. Патинкину удалось разрешить это противоречие путем введения в модель денежного рынка дополнительного компонента — реальных кассовых остатков. Последние представляют собой стоимость денежных запасов, остающихся на руках у продавцов и покупателей. Суть этой идеи состоит в следующем.

При повышении общего уровня цен количество-денежных остатков на руках у населения в номинальном выражении остается неизменным, но их реальная покупательная способность снижается. Это ведет к сокращению спроса на товарной рынок и нарушению равновесия. Появившееся избыточное предложение товаров приведет в соответствии с законом Вальраса к повышению спроса на деньги над их предложением. Следствием является нехватка денег для покупки всей массы имеющихся товаров и сокращение абсолютных цен при неизменности относительных цен. Реакцией на снижение абсолютных цен будет повышение фактического значения кассовых остатков и восстановление равновесия.

В настоящее время в макроэкономических исследованиях преобладает понимание движения к равновесию как стохастического, вероятностного процесса, основанного на корректировке ожиданий экономических агентов. Это отражает тот факт, что решения об объемах предложения и спроса экономическими субъектами принимаются в разное время. Если совокупный спрос формируется в условиях текущей экономической конъюнктуры, под влиянием действующих цен, то решения об объеме предложения принимаются заранее, до начала процесса производства.

Значительный научный вклад в такое понимание процесса движения к равновесию внесли представители кейнсианского направления экономической мысли. Основная отличительная особенность их теоретического подхода заключается в акцентировании внимания на несовершенстве рынка труда и зависимости величины спроса на труд от эффективного спроса на блага. *Под эффективным спросом понимается такой объем запланированных расходов на покупку конечных товаров и услуг, при котором достигается совместное равновесие на рынках благ, денег и ценных бумаг.* В том случае, если спрос недостаточен для формирования равновесия на рынке труда, в экономике может установиться устойчивое состояние кейнсианского общего экономического равновесия, отличительной особенностью которого является *сочетание равновесия на трех из четырех макроэкономических рынков с безработицей на рынке труда.* При его достижении нарушается закон Вальраса. Поэтому данное состояние часто называется *невальрасовским общим экономическим равновесием*, возможность установления которого порождается несовершенством реальных рынков и, в частности, негибкостью цен. В условиях невальрасовского (кейнсианского) равновесия возникает необходимость государственного регулирования сферы занятости путем увеличения государственных расходов или снижения налогов. Эти меры расширяют эффективный спрос на рынке благ и, следовательно, способствуют увеличению спроса на труд и повышению уровня занятости в экономике.

Наряду с понятием общего экономического равновесия в макроэкономическом анализе широкое применение получило *понятие равновесия кругооборота*, служащее основой для идентификации равновесных и неравновесных систем при использовании методологии анализа *ex ante*.

Равновесие кругооборота в частном секторе закрытой экономики наблюдается в том случае, когда запланированные фирмами и домашними хозяйствами реальные расходы на покупку созданных в стране конечных товаров и услуг равны реальному объему произведенного национального дохода, т.е. выполняется равенство:

$$Y=C+I, \quad (7)$$

где Y — реальный национальный доход; C — запланированные потребительские расходы домохозяйств; I — запланированные предпринимательским сектором страны чистые инвестиции.

Если величина запланированных расходов недостаточна по сравнению с произведенным национальным доходом, то фирмы, испытывая трудности со сбытом, накапливают готовую продукцию на складах, т.е. вынуждены осуществлять незапланированные инвестиции в товарно-материальные запасы. Напротив, когда планируемые расходы превышают объем предлагаемых на рынке конечных товаров и услуг, происходит истощение товарно-материальных за-

пасов предпринимателей, что может быть представлено как отрицательные инвестиции в данный вид материальных ценностей. Таким образом, основное отличие неравновесных экономических систем от равновесных заключается в наличии незапланированных инвестиций в товарно-материальные запасы (I_n). В формализованном виде этот отличительный признак неравновесных систем может быть представлен в форме тождества:

$$Y = C + I + I_n, \quad (8)$$

где ($/ + /$) — общий объем частных инвестиций.

Характеристика равновесных и неравновесных систем позволяет наглядно проследить отличие подхода *ex ante* от подхода *ex post*, утвердившегося в национальном счетоводстве, где величины национального дохода, исчисленные по доходам и по расходам, всегда совпадают. Это совпадение объясняется тем, что при расчете незапланированные инвестиции включаются в общий объем инвестиционных расходов. На нарушение равновесия фирмы могут реагировать различным образом: изменять цены, уменьшая или увеличивая тем самым номинальный объем национального продукта; варьировать объемы производства, воздействуя как на номинальный, так и на реальный национальный продукт, или использовать оба способа сразу. Но в любом случае процесс преодоления неравновесия будет сопровождаться соответствующими изменениями номинальных показателей, используемых для измерения объема национального производства. При наличии дефицита, когда запланированные предпринимателями товарно-материальные запасы истощаются ($I_n < 0$), будет происходить увеличение номинального национального продукта. При наличии избыточных запасов ($I_n > 0$) величина номинального национального дохода будет уменьшаться. Поскольку в рассматриваемой модели закрытой экономической системы не учитывается наличие корпоративных секторов экономики и воздействие государства на движение продуктов и доходов, весь национальный доход распадается на доходы домохозяйств от использования труда и имущества. При этом часть совокупных доходов, которая не тратится на потребление относится к сбережениям. Иными словами, справедливо тождество:

$$S = Y - C, \quad (9)$$

где S — объем запланированных сбережений домохозяйств.

Накопленные сбережения домохозяйств, материализованные в соответствующих активах, входят в состав сектора имущества. Сюда же, но только с отрицательным знаком входят накопленные долги. Путем подстановки тождества (9) в выражения (7) и (8), которые характеризуют отличительные свойства равновесных и неравновесных систем, можно получить новые количественные характери-

ки условий равновесия и неравновесия кругооборота. Для равновесных систем справедливо $S=I$; (Ю)

для неравновесных систем $\sim S = I + I_n$. (Н)

Условиями равновесия кругооборота продуктов и доходов в закрытой экономической системе, включающей как частный, так и государственный сектора экономики, будут являться:

а) равенство национального дохода общему объему совокупных расходов на его приобретение:

$$Y=C+I+G, \quad (12)$$

б) равенство запланированных инвестиций и общего объема национальных сбережений (S_n), складывающегося из государственных сбережений ($T - G$) и частных сбережений ($Y - T - Q$):

$$S_n = (Y - T - Q) + (T - G) = Y - C - G. \quad (13)$$

В смешанной открытой экономике расширяется состав субъекта рыночной экономики за счет иностранного сектора. В результате в структуре плановых расходов появляется дополнительный элемент — чистый экспорт ($-N_x$), а основное условие равновесия кругооборота представляется равенством:

$$Y = C + I + G + N_x \quad (14)$$

Вычтя из обеих частей уравнения CnG , получим $Y - C - G = I + N_x$. Учитывая, что левая часть данного выражения представляет собой сумму частных и государственных сбережений, т.е. национальные сбережения (S_n), получим: $S_n = I + N_x$. Отсюда следует, что

$$(I - S_n) + N_x = Q. \quad (15)$$

Уравнение (14) показывает связь между международными потоками средств, предназначенных для накопления капитала ($I - S_n$) и международными потоками товаров и услуг (N_x).

Если внутренние инвестиции превышают внутренние сбережения страны, т.е. имеет место чистый приток капитала, то страна может импортировать товаров больше, чем экспортировать. И наоборот, если страна выступает кредитором на мировых финансовых рынках (сберегает больше, чем инвестирует), ее экспорт может превышать импорт без нарушения равновесия кругооборота.

Глава 20. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И СТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

- 1. Общественный продукт: сущность, показатели измерения.*
- 2. Система национального счетоводства. Методология исчисления основных макроэкономических показателей.*
- 3. Национальное богатство и чистое экономическое благосостояние.*
- 4. Структуризация национальной экономики. Показатели структурных сдвигов.*
- 5. Межотраслевой баланс как инструмент анализа и прогнозирования структурных взаимосвязей в экономике.*
- 6. Эволюция отраслевой структуры производства в современной экономике России.*

1. Общественный продукт: сущность, показатели измерения

В широком смысле понятие "общественный продукт" используется для характеристики **суммарного объема национального производства — всей совокупности продуктов и услуг ^произведенных в стране в течение года.** Однако в рыночной экономике общественная оценка результатов производства осуществляется в процессе обмена с помощью денег. Поэтому в состав общественного продукта в условиях рынка включаются только те пр^у^Зьги услуги, которые принимают товарную форму, имеют рыночную цену или по крайней мере могут быть оценены по величине фактически сложившихся издержек на их создание. По фактическим издержкам оцениваются чистые общественные блага (об^рона, охрана окружающей среды, полицейская служба, пожарн^ охрана) и другие услуги, финансируемые из государственного бюджета и не оплачиваемые потребителями. Продукты и услуги, создаваемые домохозяйствами для удовлетворения собственных потребностей, не предлагаются на рынке, а издержки их производства не поддаются точной оценке. Поэтому при определении величины общественного продукта они не учитываются.

Для измерения общественного продукта в теории и хозяйственной практике используются различные макроэкономические показатели. К ним относятся валовой общественный продукт (ВОП); конечный общественный продукт (КОП), чистый общественный^

продукт (ЧОП), валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧИП) и национальный доход (НД).

Первые три показателя долгое время являлись основными при оценке результатов годового производства в нашей стране. В основе методологии их исчисления лежала марксистская доктрина о делении общественного производства на материальное и нематериальное и соответствующем делении общественного труда (как единственного источника создания стоимости выпускаемого продукта) на производительный и непроизводительный. Производительным считался только труд, затраченный в сфере материального производства, понятие которого связывалось с созданием продукции, имеющей натурально-вещественную форму, и доведением ее до конечных потребителей.

Статистически **валовой общественный продукт исчислялся как сумма всех производимых за год благ, создаваемых в отраслях, отнесенных к сфере материального производства** (промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, грузовой транспорт, связь, обслуживающая производство, отрасли общественного питания и ряд других), т.е. оценивался сам факт создания продукта **вне зависимости от того, был данный продукт реализован или нет**. Методика исчисления данного показателя путем суммирования валового выпуска взаимосвязанных отраслей предусматривала включение в его состав **промежуточного продукта (ПП), т.е. продукта, используемого в течение года в процессе производства**. В результате возникал повторный счет затрат сырья, материалов, инструмента, топлива и энергии, учитываемых на разных стадиях производственного цикла одних и тех же товаров.

В целях исключения повторного счета использовался **показатель конечного общественного продукта, рассчитываемого как разность между валовым и промежуточным продуктами**. С помощью этого показателя оценивались затраты денежных средств на выпуск предметов потребления и инвестиционных товаров.

По своему материально-вещественному составу КОП состоит из предметов потребления и продуктов инвестиционного назначения, включающих, во-первых, созданные в течение года средства труда, направляемые как на возмещение выбывших, так и на их увеличение, во-вторых, прирост запасов предметов труда и продукции на складах предприятий. В стоимостной структуре КОП выделяются два основных элемента — амортизационные отчисления (АО) и денежный эквивалент произведенного ЧОП, который, согласно марксистскому пониманию труда, интерпретировался как вновь созданная стоимость, т.е. национальный доход (НД). В составе НД на стадии его использования выделяются такие элементы, как фонд потребления (ФП), фонд накопления (ФН) и чистый экспорт (ЧЭ — разница между экспортом и импортом). Таким образом, в его состав не включаются средства труда, идущие на возмещение выбывших из процесса производства.

Связь между показателями общественного продукта, исчисленными на основе рассмотренной методологии, может быть представлена следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{ВОП} - \text{ПП} &= \text{КОП}; \text{КОП} - \text{АО} = \text{ЧОП} = \\ &= \text{НД} = \text{ФН} + \text{ФП} + \text{ЧЭ}. \end{aligned} \quad (1)$$

В экономической теории и статистике зарубежных стран, а начиная с 1988 г. и в нашей стране для измерения общественного продукта используются показатели, исчисленные на основе *системы национальных счетов* (СНС).

На базе СНС рассчитываются следующие показатели общественного продукта.

Валовой национальный продукт (ВНП), представляющий рыночную ценность всех предназначенных для конечного потребления товаров и услуг, произведенных в течение года с помощью факторов производства, принадлежащих данной стране.

Он близок по своему экономическому смыслу к показателю КОП, но превышает его на стоимость услуг нематериального производства. ВНП включает стоимость благ, произведенных в текущем периоде. Следовательно, в него не включаются рыночные цены продаваемых в данном году, но существовавших ранее товаров, таких, как построенные ранее дома, поддержанные автомобили или старинные картины. Вместе с тем комиссионные вознаграждения торговых посредников, продающих эти товары, включаются в состав ВНП, поскольку посредники оказывают текущие услуги по согласованию интересов продавцов и покупателей и эти услуги являются составной частью общего объема производства данного года.

Валовой внутренний продукт (ВВП) является своеобразной модификацией ВНП, но в отличие от последнего определяется как стоимость всей совокупности конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране в течение года. На основе ВНП учитываются конечные результаты производственной деятельности на территории данной страны всех экономических субъектов независимо от их национальной принадлежности. **Различие между ВНП и ВВП двоякое. С одной стороны**, при расчетах ВВП из ВНП вычитается сумма доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (заработная плата, проценты, дивиденды и т.д.). **С другой стороны**, при расчете ВВП к ВНП прибавляются аналогичные доходы иностранцев, получаемые в данной стране. Например, дивиденды, получаемые иностранными инвесторами, учитываются в ВВП страны их постоянного проживания и ВВП страны, акции корпораций которой приобретены иностранцами. Когда ВНП превышает ВВП, жители данной страны получают за границей больше доходов, чем иностранцы получают в данной стране. Обратная ситуация (ВВП > ВНП) означает, что иностранцы получают больше доходов от производственной деятельности в данной стране, чем жители данной

страны за границей. Как правило, разница между ВВП и ВВП незначительна и составляет + 1 % от ВВП. В соответствии с рекомендациями статистической службы ООН в большинстве стран (в том числе в России) в качестве основного показателя измерения общественного продукта используется показатель ВВП. В США и Японии в качестве основного используется показатель ВВП.

Следует отметить, что в США помимо показателей ВВП и ВВП, отражающих фактический объем годового производства, экономический совет при президенте рассчитывает потенциальный ВВП, показывающий производственные возможности страны при полном использовании трудовых ресурсов (естественном уровне безработицы). Такой расчет позволяет учесть результаты экономической политики правительства в сфере занятости.

Чистый национальный продукт (ЧНП) представляет собой сумму конечной продукции и услуг, оставшуюся для потребления после замены списанного оборудования. Он меньше ВВП на сумму амортизационных отчислений.

Национальный доход (НД) характеризует величину доходов всех поставщиков производственных ресурсов, с помощью которых создается ЧНП. Единственным компонентом ЧНП, который не отражает текущего вклада экономических ресурсов, являются косвенные налоги на бизнес (акцизы, таможенные пошлины, фискальные монопольные налоги). Поэтому при исчислении НД величина последних вычитается из денежного объема ЧНП. Необходимость такого расчета определяется тем, что государство, взимая косвенные налоги, ничего не вкладывает в производство и поэтому его нельзя рассматривать как поставщика производственных ресурсов.

На основе показателя национального дохода стоимость произведенных в стране конечных товаров и услуг оценивается по факторным издержкам, а не по рыночной стоимости, завышенной по сравнению с факторными издержками на величину косвенных налогов. Таким образом, он представляет собой чистый "заработанный доход общества". Этим и определяется значение НД как макроэкономического показателя результатов национального производства и его широкое применение в теоретическом анализе.

Следует отметить, что проблеме национального дохода на протяжении длительного периода развития экономической теории уделялось достаточно большое внимание представителями классической школы экономической мысли. Еще в 1664 г. один из основоположников классической школы экономической мысли — английский ученый У.Петти составил баланс доходов и расходов населения Англии, определив на его основе ***НД как сумму доходов всего населения, полученную от труда и владения имуществом (землей, домами и капиталом).***

Другие представители этого направления экономической мысли — А.Смит и Д.Рикардо дали теоретическое обоснование единства понятий "национальный доход" и "общественный продукт". Опреде-

ляя стоимость последнего суммой доходов общества, они впервые поставили вопрос о необходимости исключения из стоимости всех товаров стоимости использованных при их создании средств производства.

Вывод о единстве общественного продукта и национального дохода получил в дальнейшем свое новое теоретическое обоснование в трудах французского экономиста Ж.Б.Сэя, который построил свою систему доказательств на выявлении роли факторов производства — труда, земли и капитала в создании полезности и стоимости продуктов и услуг. Заключив, что эти факторы создают как полезность, так и стоимость каждого блага, он трактовал стоимость всех продуктов как сумму доходов трех классов — рабочих, землевладельцев и капиталистов.

В настоящее время эта концепция признается большинством экономистов всех научных школ и направлений, за исключением ортодоксальных марксистов, продолжающих вслед за К.Марксом настаивать на том, что стоимость общественного продукта создается только живым трудом, который в процессе производственной деятельности прибавляет (переносит) стоимость использованных средств производства на стоимость всего общественного продукта. В результате последняя включает не только вновь созданную, но и перенесенную стоимость, а превышение национального дохода над доходами рабочих сферы материального производства определяется отношениями перераспределения, базирующимися на экономическом принуждении (эксплуатации).

В центре внимания современных экономистов, разрабатывающих методологию измерения общественного продукта, находится **проблема теневой экономики** и оценки сделок^а совершаемых нелегально и не учитываемых официальной статистикой. -Проблема теневой экономики, рассматриваемая с позиции^а Методологии исчисления показателей общественного продукта, ^аа^к ^ай^а ^ат^ася в следующем.

Во-первых, существование теневой экономики может занижать официальные оценки общественного продукта по сравнению с фактическим выпуском. Во-вторых, соотношение между объемами производства в легальной и теневой экономике может меняться во времени. Если это соотношение постоянно, ^ато официальные показатели будут правильно отражать изменение выпуска во времени. Но если^а относительный вес теневой экономики возрастает, то официальные оценки темпов роста общественного продукта будут меньше действительных темпов роста.

Существуют **два основных типа сделок**, которые люди стараются скрыть: сделки, совершаемые с нарушением тех или иных законодательных актов или правительственных установлений (например, налоговых или иммиграционных законов), и сделки, которые не законны сами по себе (например, торговля наркотиками). Между этими видами сделок существует принципиальная разница. Сдел-

ки, совершаемые нелегальным путем с целью уклонения от налогов или избежания потерь доходов, получаемых от правительства, но не являющиеся нелегальными по своей сути (например, работа за наличный расчет в период получения пособия по безработице), по логике исчисления общественного продукта должны были бы включаться в показатели его оценки при наличии соответствующих данных. Сделки, незаконные по существу, не увеличивают общественного продукта, поэтому полученный от их совершения доход не может включаться в состав показателей, используемых для его измерения, даже в том случае, если он может быть измерен.

Исследования в области теневой экономики пока не привели к созданию общепринятой методики оценки ее масштабов. Имеющиеся оценки очень сильно различаются между собой. Так, для США они варьируют от 3 до 30% ВВП, для России — от 10 до 50% ВВП.

2. Система национального счетоводства.

Методология исчисления основных макроэкономических показателей

Система национальных счетов (СНС) представляет собой свод балансовых экономических таблиц, отражающих, с одной стороны, расходы субъектов хозяйственной деятельности на покупку товаров, с другой — их доходы от результатов хозяйственной деятельности. Основная цель национального счетоводства заключается в получении на основе данных статистической отчетности количественной информации о производстве, распределении и об использовании общественного продукта. Для этого по каждому из макроэкономических субъектов и народному хозяйству в целом составляется *система функциональных счетов*, отражающих участие данного субъекта в следующих хозяйственных процессах:

- производстве благ и услуг;
- образовании национального дохода;
- распределении национального дохода;
- перераспределении национального дохода;
- использовании национального дохода;
- изменении имущества;
- кредитовании и финансировании.

Национальные счета позволяют упорядочить информацию о хозяйственной деятельности, играющей в национальной экономике роль, подобную системе бухгалтерских счетов на предприятии. *При подсчете макроэкономических показателей на основе СНС не проводится различия между материальным и нематериальным производством.* Поэтому в них учитываются рее оплаченные товары и услуги. Единственными видами производства, не учитываемыми в СНС, являются производство товаров и услуг домашними хозяйствами для внутреннего потребления; производство промежуточного про-

дукта, потребляемого внутри сферы бизнеса, и нелегальное производство товаров и услуг.

Стандартная система национальных счетов, разработанная Статистической комиссией ООН, применяется в мировой практике с 1953 г. В настоящее время национальные счета составляются в более чем 100 странах мира.

Основу системы национальных счетов составляет счет ВВП или ВВП, которые связаны между собой следующим соотношением:

$$\text{ВВП} = \text{ВНП} - \text{СФД}, \quad (2)$$

где СФД — сальдо факторных доходов, поступающих из-за границы, и факторных доходов, полученных зарубежными инвесторами в данной стране.

Принятый в качестве основного *показатель (ВВП или ВНП) рассчитывается двояким образом. С одной стороны, он определяется как сумма расходов* конечных пользователей на покупку товаров и услуг, *с другой — как сумма доходов* субъектов хозяйственной деятельности, созданных в процессе производства. В сводной таблице СНС первый подход характеризует счет производства, второй — счет распределения. Очевидно, что при исчислении на основе разных способов величина показателя должна быть одинакова, поскольку купля (расходование денег) и продажа (получение денег) являются двумя сторонами одной и той же сделки. То, что потрачено на производство продукта, является доходом для тех, кто вложил свой человеческий, вещественный и денежный капитал в создание продукта и его реализацию на рынке. Это положение может быть представлено в виде тождества:

$$\begin{aligned} & \text{Объем расходов, произведенных в да}^{\wedge}\text{ом}^{\wedge}\text{го}^{\wedge}\text{у} = \\ & = \text{Денежный доход, полученный от произЕюдст}^{\wedge}\text{а, продукции} \\ & \text{данного года.} \quad \wedge \gg \text{£}^{\wedge} \end{aligned}$$

При расчете ВВП по расходам суммируются следующие основные виды расходов:

личные потребительские расходы (Q), вьюйрчающие денежные средства населения, направляемые на покупке товаров текущего потребления (хлеб, молоко, зубная паста и т.д.), товары длительного пользования (автомобили, бытовая техника и др.), а также на оплату услуг (парикмахеры, врачи, юристы и др.);

валовые частные внутренние инвестиции (I_g), состоящие их покупок предпринимателями машин и оборудования, всех затрат на строительство и изменений запасов оборотных фондов;

государственные закупки товаров и услуг (G), включающие ра&ходы федеральных и местных органов власти на приобретение ко^нечной продукции и покупку всех производственных ресурсов. ^

Единственным видом бюджетных расходов государства, не входящим в этот элемент совокупных расходов, являются трансфертные платежи, которые не отражают увеличения текущего производства, а являются формой перераспределения государственных расходов;

чистый экспорт (NX), представляющий разницу между величиной затрат иностранцев на покупку товаров данной страны и объемом расходов страны на покупку иностранных товаров.

Таким образом, расчет произведенного ВВП/ВВП по расходам может быть представлен уравнением:

$$Y = C + I_g + G + NX, \quad (3)$$

где Y — показатель ВВП или ВВП, принятый в стране в качестве основного.

Исчисление данного показателя по доходам характеризует порядок его распределения на доходы субъектов хозяйственной деятельности (вознаграждение за труд, рентные платежи, процент, прибыль) и образование распределенных средств, не связанных с выплатой доходов.

Вознаграждение за труд наемных работников (W) является самой крупной статьей доходов. К этой категории доходов относятся: заработная плата, выплачиваемая фирмами наемным работникам, а также множество дополнений к заработной плате (взносы предпринимателей на социальное страхование, в частные фонды социального обеспечения, медицинского обслуживания и пр.).

Рентные платежи (R) представляют собой доходы, получаемые собственниками земли, зданий и сооружений. **Процент ($\uparrow$)** образует статью доходов собственников денежного капитала. **Прибыль (M)** состоит из двух основных элементов — прибылей корпораций и доходов на собственность. В системе национальных счетов в составе прибыли корпораций выделяются, во-первых, налоги на прибыль корпораций, т.е. часть прибыли, получаемая правительством; во-вторых, дивиденды — часть прибыли, выплачиваемая акционерам в виде дохода на акции; в-третьих, нераспределенная прибыль корпораций, направляемая на увеличение реальных активов фирм (инвестиции в средства производства, ценные бумаги, увеличение денежных средств на счетах в банке). **К категории "доходы на собственность" в СНС относится прибыль некорпоративного предпринимательского сектора.**

Средства, не связанные с выплатой доходов, включают **амортизационные отчисления (A)** и **косвенные налоги на бизнес (N_b)**, входящие в состав издержек фирм. К косвенным налогам относятся акцизы, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины. Итоговый расчет ВВП (ВВП) по доходам может быть представлен уравнением:

$$Y = JV + R + i + M + A + N_g. \quad (4)$$

Наряду с расчетом ВВП (ВВП) по расходам и по доходам существует третий метод его исчисления, основанный на концепции добавленной стоимости. Добавленная стоимость представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции (отдельной фирмы или отрасли в целом) и стоимостью сырья и материалов, потребленных при производстве данной продукции. Просуммировав добавленную стоимость, создаваемую во всех секторах экономики, можно определить величины показателей ВВП и ВВП, характеризующих рыночную ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных либо за счет использования ресурсов данной страны, либо на ее территории.

Все показатели в системе национальных счетов исчисляются в текущих рыночных ценах. Поэтому на основе показателей ВВП или ВВП оценивается номинальная величина суммарного объема годового производства. *Номинальный ВВП (ВВП)* изменяется каждый год по двум причинам. Первая состоит в том, что изменяется физический объем выпуска благ. Вторая причина — изменение рыночных цен. Для учета влияния динамики рыночных цен на величину номинальных показателей необходимо дать количественную оценку их изменения. Показатель, характеризующий темп роста рыночных цен текущего года по сравнению с базисным, называется *уровнем (индексом) цен или дефлятором ВВП (ВВП)*. Первый термин используется в том случае, когда речь идет об уровне инфляции за период от момента, на который берутся базовые цены, до текущего года, или о макроэкономических функциональных зависимостях. Так, совокупный спрос и совокупное предложение рассматриваются в макроэкономике как функции от уровня цен. Термины "*дефлятор ВВП*" и "*дефлятор ВВП*" используют *Ш, к* *и* *да*, *речь идет о пересчете номинальных величин в реальные*. Тешка *л* *м* — подчеркиваете я, что процесс пересчета позволяет элиминировать влияние инфляции.

При расчете общего уровня цен (дефлятору/ определяют исходный пункт (базисный год), с которого начинают отслеживать изменение цен. Уровень цен на все конечные товары и услуги, выпускаемые в стране в базисном году, принимается равным единице. Тогда, имея в качестве отправного пункта величину *ТШП* или ВВП в текущих ценах, можно приравнять ее к производству дефлятора (*F*) и реального объема производства (*Q*):

$$Y = P \times Q. \quad (5)$$

*

Реальный объем производства определяется как сумма физических объемов всех товаров и услуг, созданных в текущем году (*Q* ⇒

Значения физических объемов производства каждого вида товаров и услуг (Q_i) можно определить, представив их выпуск в фактических ценах как произведение: $Y_i = P_i \times Q_i$, поскольку цены базисного года приняты за единицу. Тогда дефлятор будет представлять собой частное от деления номинального значения показателя ВВП или ВВП на его реальное значение.

$$\text{Дефлятор ВВП (ВВП)} = \frac{\text{Номинальный ВВП (ВВП)}}{\text{Реальный ВВП (ВВП)}} \quad \text{или} \quad P = Y/Q. \quad (6)$$

Следует иметь в виду, что дефлятор учитывает изменения цен по самому широкому кругу продуктов и услуг как потребительского, так и инвестиционного назначения и отражает изменение не только цен, но и структуры производства. Следовательно, он не совпадает с индексом потребительских цен, который обычно отслеживается покупателями. Индекс потребительских цен характеризует только изменение цен на товары и услуги, входящие в неизменную по своему структурному составу "корзину" благ потребительского назначения.

Рассчитанное на базе национальных счетов номинальное значение ВВП и ВВП служит основой для определения всех других показателей общественного продукта, а также для показателей, характеризующих *распределение национального дохода*. К числу последних относятся личный доход и располагаемый доход.

Личный доход (ЛД) представляет собой полученный доход в отличие от НД, который является заработанным доходом. Различия между личным и национальным доходами определяются двумя обстоятельствами. Во-первых, часть заработанного дохода (взносы на социальное страхование, налоги на прибыль корпораций, объем их нераспределенной прибыли) не поступает населению. Во-вторых, часть получаемого ЛД поступает отдельному домохозяйству не в форме факторного дохода, а в виде трансфертных платежей государства (пенсий, стипендий, пособий). Размеры трансфертных поступлений определяются действующими нормативными актами и социальным положением семьи или индивидуума, а не его участием в производстве общественного продукта. Таким образом, ЛД населения может быть исчислен путем вычитания из НД суммы всех невыплачиваемых населению доходов (СНД) и прибавления государственных трансфертных платежей населению (ТП).

Располагаемый доход (РД) характеризует ту часть личного дохода, которую население может тратить по своему усмотрению. Для его расчета из ЛД вычитается общая сумма прямых налогов, выплачиваемых населением из личного дохода (НЛД). К основным видам налогов, выплачиваемых из личного дохода, относятся подоходный налог, налог на прибыль в некорпоративном секторе экономики, налог на имущество и налог на наследство.

Взаимосвязь всех основных макроэкономических показателей, исчисляемых на основе системы национальных счетов, может быть представлена следующим образом:

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{АО}, \text{ или } \text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{АО}; \quad (7)$$

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - N_b; \quad (8)$$

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{СНД} + \text{ТП}; \quad (9)$$

$$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{НЛД}. \quad (10)$$

3. Национальное богатство и чистое экономическое благосостояние

Для оценки итоговых результатов развития *страны за всю историю ее существования используется такой показатель, как национальное богатство (НБ).*

НБ представляет собой совокупность материальных благ, которая накоплена в стране на определенную дату.

Между национальным богатством и созданным в стране общественным продуктом существуют прямая и обратная зависимости. Прямая зависимость определяется тем, что *общественный продукт является основным источником пополнения и обновления НБ.* Когда физический объем общественного продукта увеличивается, как правило, возрастает и национальное богатство страны за счет прироста материализованных в тех или иных составных элементах НБ сбережений частного сектора и государства. Напротив, в периоды экономического спада НБ страны может уменьшаться, если выпадающие в результате износа элементы национального богатства (например, основные производственные фонды) — *меньше их прироста. Обратная зависимость заключается в том, что *србъем произведенного общественного продукта, темпы ^бсрлю^ные значения его прироста зависят от накопленного н^и^ал^ного богатства, его величины, структуры и качественного аа)сшба%образующих его элементов.*

ЦТ

Структура национального богатства характеризуется следующими основными составными элементами.

Во-первых, принадлежащими населению, фЦрмам и государству средствами производства, функционирующими как в материальной, так и в духовной сфере (машины, станки, оборудование, производственные здания и сооружения, запасы сырья и материалов). **Во-вторых,** запасы готовой продукции на складах фирм. **В-третьих,** стратегические запасы государства. **В-четвертых,** имущество населения, материализованное в недвижимости и предметах потребления длительного пользования. **В-пятых,** материальные и культурные ценности, являющиеся общественным достоянием (музейные экспонаты, архитектурные памятники, фонд общественных библиотек и т.д.). **В-шестых,** вовлеченные в хозяйственный оборот природные ресурсы, а также разведанные полезные ископаемые.

В-седьмых, нематериальные духовные ценности (человеческий капитал, достижения научно-технической мысли, информационные ресурсы, духовное наследие нации).

Социально-экономический прогресс общества, происходящий под влиянием научно-технической революции, **сопровождается не только увеличением, но и изменением его структуры**. Основной долгосрочной тенденцией этих изменений является повышение доли нематериального богатства. Это обусловлено, с одной стороны, повышением роли человеческого капитала как фактора социально-экономического прогресса общества и связанным с этим ускоренным развитием систем здравоохранения, общего и специального образования, с другой — интенсивной разработкой и внедрением информационных технологий и товаров, являющихся носителями информации.

Увеличение национального богатства и прогрессивное изменение его структуры являются **материальной основой повышения благосостояния всего населения страны**. Для измерения последнего в мировой практике используется показатель **чистого экономического благосостояния** (ЧЭБ), который был введен в экономическую науку В.Нордхаусом и Дж.Тобином. В отечественной экономической науке он является относительно новым. Как правило, этот показатель используется как дополняющий такие традиционные показатели благосостояния, как национальный доход, валовой внутренний продукт или валовой национальный продукт. Необходимость его использования определяется тем, что ни один из рассчитанных на основе системы национальных счетов показателей общественного продукта не позволяет дать адекватную оценку благосостояния нации. Это обусловлено тем, что все эти показатели, во-первых, не включают ряд видов деятельности, которые увеличивают благосостояние нации; во-вторых, не учитывают негативные эффекты производственной деятельности, оказывающие отрицательное воздействие на экономическое благосостояние; в-третьих не охватывают ряд параметров благосостояния, которые не являются элементами общественного продукта.

В настоящее время учет всех видов деятельности, увеличивающих благосостояние нации, при расчете показателей НД, ВВП и ВВП невозможно из-за отсутствия систематической и достоверной статистики о тех услугах, которые либо реализуются нелегально, либо оказываются на безвозмездной (нерыночной) основе. К числу последних относятся все виды домашней работы, выполняемые силами самой семьи, а не специально нанятыми работниками: уборка и ремонт квартир, уход за больными и престарелыми родственниками, ремонт автомашин, электро- и радиоаппаратуры и пр. По той же причине не учитываются отрицательные внешние эффекты производственной деятельности (загрязнение окружающей среды, ухудшение климата, увеличение числа стрессовых ситуаций в быту и на производстве и т.д. Основным элементом, не относящимся к общественному продукту, но увеличивающим благосостояние на-

селения, является свободное время. Рост этой составляющей экономического благосостояния (например, в результате увеличения продолжительности оплачиваемых отпусков) может при прочих равных условиях явиться фактором снижения общественного продукта.

Для определения показателя ЧЭБ из величины показателя, используемого для измерения общественного продукта, вычитается денежная оценка отрицательных факторов, действующих на благосостояние, и прибавляются денежные оценки нерыночной деятельности и свободного времени. Количественные значения всех этих оценок, как правило, определяются экспертным путем.

4. Структуризация национальной экономики. Показатели структурных сдвигов

Национальная экономика представляет собой сложную экономическую систему, которая состоит из многих взаимосвязанных экономических элементов. Весь комплекс фактически сложившихся отношений между этими элементами характеризует структуру экономики.

Структура национальной экономики, рассматриваемая в макроэкономическом аспекте, представлена отношениями между имеющимися в стране производственными ресурсами; объемами их распределения между экономическими субъектами, выделившимися на основе общественного разделения труда; между объемами производства этих субъектов, а также между составными частями национального продукта, сформировавшимися в процессе его производства, распределения, обмена и потребления, .г -

На формирование экономической структуре оказывают влияние многообразные факторы: сложившаяся рыночная структура, емкость и уровень монополизации рынков, степень автономия страны в международном разделении труда, уровень разнородности производительных сил, масштабы, характер и темпы развития научно-технического прогресса, качество производственных ресурсов, протяженность и инфраструктурная обеспеченность территории, состояние экологии.

Количественные соотношения между макроэкономическими показателями, характеризующие структурные связи в экономике, называются пропорциями. По степени агрегированностиTM они разделяются на две группы:

первая — **общеекономические** — пропорции между агрегатами, формируемыми без учета структуры общественного разделения труда (между валовым национальным продуктом и национальным доходом, между потреблением и накоплением, инвестиционным и потребительским спросом, между производством инвестиционных и потребительских товаров и т.д.);

вторая — пропорции, отражающие структуру общественного разделения труда.

В составе пропорций второй группы выделяются:

межотраслевые пропорции между различными отраслями национального производства, характеризующие удельный вес отдельных отраслей в общем объеме производства и их долю в использовании ограниченных производственных ресурсов страны;

внутриотраслевые пропорции, т.е. количественные соотношения между подотраслями производства (например, производством хлопка и шерсти, нефти и нефтепродуктов);

межрегиональные пропорции, отражающие удельный вес отдельных регионов в составе производственного и использованного национального дохода страны, структуру распределения государственных инвестиций по территории страны и т.д.;

межгосударственные пропорции — количественные соотношения между объемами экспорта и импорта, отдельными отраслями производства различных стран, уровнями производительности труда в различных странах и др.

С точки зрения перспектив развития производства определяющее значение в макроэкономических исследованиях имеет анализ воспроизводственной, отраслевой, организационно-экономической и социально-экономической структур общественного продукта.

Воспроизводственной называется структура, отражающая деление составных частей общественного продукта в зависимости от их функционального назначения.

Впервые комплексный анализ воспроизводственной структуры общественного продукта был проведен К. Марксом. Согласно разработанным им принципам, выделяются следующие основные воспроизводственные пропорции:

между объемом производства средств производства и объем производства предметов потребления, характеризующие натурально-вещественный состав произведенного общественного продукта;

между необходимым и прибавочным продуктом, описывающие структуру распределения производственного национального дохода между трудом и капиталом;

между фондами возмещения и накопления, отражающие структуру распределения валовых инвестиций на цели восстановления изношенного основного капитала и его расширение;

между фондами накопления и потребления, характеризующие структуру распределения использованного национального дохода в зависимости от той роли, какую играют его составные части в удовлетворении текущих потребностей (фонд потребления) и формировании продукта для удовлетворения будущих потребностей (фонд накопления).

Воспроизводственная структура дифференцирует общественный продукт в соответствии с его движением **по фазам производства, распределения, обмена и потребления**. Пропорции, складывающиеся в процессе этого движения, обладают большой инерционностью, так как характеризуют устойчивые зависимости между отдель-

ными фазами воспроизводства, определяемые качественным составом производственных ресурсов, технологией производства и составом рыночных, политических и социальных институтов. Анализ этих пропорций является основой при исследовании перспектив экономического развития страны, проблем инвестирования, условий ресурсообеспечения и формирования экспортной базы страны.

Отраслевая структура производства характеризует сложившуюся систему распределения производственных ресурсов по основным видам деятельности, а также долю отдельных отраслей в общем объеме национального производства. Отраслевая структура в ходе экономического развития, как правило, претерпевает существенные изменения. Основными причинами отраслевых структурных сдвигов в экономике являются производство новых или качественно улучшенных благ, изменение потребительских предпочтений и относительных цен на товары и факторы производства, рост доходов населения, освоение новых технологий и новых методов организации производства.

Для измерения степени преобразований в отраслевой структуре национальной экономики используются два показателя: индекс структурных изменений (C) и индекс сходства двух сравниваемых структур (S).

Первый показатель основан на оценке долей различных отраслей в национальном производстве или занятости за два сравниваемых периода:

$$C = (a_n - a_o), \text{ для всех значений } a_n \geq a_o, \quad (И)$$

где a_n, a_o — выраженные в процентах доли и доли Отрасли в общем объеме производства и занятости в период t_1 и t_2

Второй показатель — индекс сходства двух структур — является зеркальным отражением индекса структурных изменений и определяется по формуле:

$$S = 100\% - C \quad J \quad (12)$$

Значение индекса сходства изменяется от 100 до 0. В том случае, когда индекс сходства достигает своего наибольшего значения, отраслевая структура не претерпевает никаких изменений. Нулевое значение индекса свидетельствует о полной инверсии отраслевой структуры за рассматриваемый период.

Для оценки интенсивности структурных изменений в каждый данный период используется показатель отраслевой эластичности роста (ε). Он рассчитывается как отношение темпов прироста отраслевого выпуска к темпам прироста всего национального производства:

$$\varepsilon_i = d_i / d, \quad (13)$$

где (I , d — темпы прироста отраслевого и национального объемов производства.

В зависимости от величины показателя эластичности **все отрасли можно разделить на четыре основные группы:**

- отрасли с высокой эластичностью роста ($e_i > 1$);
- отрасли, развивающиеся средним темпом ($e_i = 1$);
- отрасли с низкой эластичностью роста ($0 < e_i < 1$);
- отрасли с отрицательной эластичностью роста ($e_i < 0$).

В индустриально развитых странах наиболее быстрые структурные изменения характерны для отраслей обрабатывающей промышленности. Поэтому большинство рассмотренных показателей применяется для оценки внутривидовых изменений в данной группе отраслей. По данным Европейской экономической комиссии при ООН, здесь в настоящее время по всем показателям структурных изменений лидирует наукоемкие отрасли.

Для структурных изменений в экономике характерна общая закономерность: большие агрегаты более устойчивы во времени, чем мелкие. В межотраслевой структуре производства эта закономерность находит свое проявление в относительной стабильности удельного веса таких крупных групп отраслей, как промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг на сравнительно непродолжительных временных интервалах. На интервалах значительной продолжительности (10—20 и более лет) выявляются закономерности изменения глобальных межотраслевых пропорций.

К числу таких закономерностей на современном этапе развития индустриально развитых стран относятся:

опережающий рост промышленности по сравнению с сельским хозяйством, что выражается в снижении доли последнего в валовом национальном продукте. Это стало возможным благодаря интенсификации сельскохозяйственного производства, темпы роста > производительности труда в котором в большинстве стран выше, чем в промышленности;

снижение доли обрабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства, обусловленное удорожанием сырья и внедрением ресурсосберегающих технологий;

повышение доли сферы услуг в общем объеме национального производства, связанное с усилением социальной направленности экономического роста и устойчивым увеличением спроса на услуги со стороны населения и предпринимателей; начавшееся с 60-х годов постепенное уменьшение удельного веса промышленности, вызванное, с одной стороны, опережающим ростом сферы услуг, с другой — повышением эффективности промышленного производства и снижением роли базовых отраслей промышленности.

Организационно-экономическая структура отражает отношения, складывающиеся в процессе организации производства общественного продукта. Данная структура характеризуется системой пропорций между долями общественного продукта, созданными хозяй-

ственными звеньями, которые сгруппированы по уровню концентрации или специализации производства.

С точки зрения концентрации производства она может быть представлена соотношением удельных весов крупных, средних и мелких предприятий в отраслевом производстве, ВВП или ВВП; с точки зрения специализации — пропорцией между долями специализированных или многопрофильных производств, исчисляемой как по народному хозяйству в целом, так и в отраслевом разрезе. Рассматриваемые в своем единстве обе разновидности организационно-экономической структуры достаточно полно характеризуют сложившийся в национальной экономике уровень технологической монополизации производства.

Социально-экономическая структура характеризует, с одной стороны, вклад предприятий различных форм собственности в производство общественного продукта, с другой — дифференциацию доходов различных групп населения.

Организационно-экономическая и социальная структуры общественного продукта в Российской Федерации претерпевают значительные изменения в ходе создания современной рыночной системы. В дореформенный период организационно-экономическая структура России по сравнению со странами с развитой рыночной экономикой отличалась чрезвычайно высокой концентрацией производства, а социально-экономическая структура — почти безраздельным господством государственной формы собственности и относительно равномерным распределением дохода между различными группами населения. Развертывание процессов приватизации и демонополизации производства, развитие мелкого бизнеса привели к снижению уровня концентрации производства* повышению доли частного сектора экономики и усилению дифференциации доходов.

5. Межотраслевой баланс как инструмент анализа и прогнозирования структурных взаимосвязей в экономике

При анализе и прогнозировании структурных взаимосвязей в национальной экономике наряду с *методом "доходы—расходы"*, принятым в системе национального счетоводства, используется балансовый *метод "затраты—выпуск"*. *Суть последнего состоит в двойственном рассмотрении различных отраслей и секторов экономики: с одной стороны, как потребляющих продукцию, с другой — как выпускающих те или иные виды товаров и услуг для собственного потребления и нужд других отраслей и секторов экономики.* Количественные связи между объемами спроса, предъявляемого на продукцию, и объемами ее производства отражаются через систему технологических коэффициентов, показывающих величину средних затрат продукции данного сектора или отрасли, необходимых

для выпуска единицы продукции в каждом из выделенных структурных звеньев экономики.

Особенностью метода "затраты—выпуск" по сравнению с методом "доходы—расходы" является его направленность на учет не только конечных, но и валовых результатов национального производства, отражаемых в категории валового общественного продукта. Последний, как уже отмечалось, включает в свой состав наряду с конечным общественным продуктом промежуточный продукт, т.е. стоимость сырья и материалов, используемых в данном году в процессе производства. Расчет промежуточного продукта в разрезе различных отраслей экономики позволяет определить пропорции обмена между различными отраслями сферы бизнеса, в то время как в системе национальных счетов отражается только обмен запасами между домохозяйствами и сферой бизнеса в целом. Поэтому метод "затраты—выпуск" позволяет анализировать и прогнозировать не только движение запасов или потоков между домохозяйствами и сферой бизнеса, но и межотраслевые связи, складывающиеся между отраслями сферы бизнеса.

В основе метода "затраты—выпуск" лежит идея о том, что описание экономической системы можно осуществлять путем редукции процессов и продуктов, т.е. их выражения через другие процессы и продукты. Эта идея была высказана достаточно давно. Еще физиократ Ф.Кенэ, разрабатывая свою экономическую таблицу, представлял отрасли обрабатывающей промышленности через количества сырья, которые они преобразуют в готовые продукты. В дальнейшем данную идею развивал А. Смит, рассматривавший вопрос о возможности измерения зерна трудом, который требуется для его выращивания, или, наоборот, об измерении труда зерном, необходимым для существования работника. Описание структурных взаимосвязей в экономике путем выражения продуктов через затраты на их производство получило количественное выражение в разработанных К.Марксом схемах реализации при простом и расширенном воспроизводстве, а также в модели общего экономического равновесия Л.Вальраса.

В XX в. идея измерения продуктов удельными коэффициентами затрат на их производство получила практическое применение при составлении первого народнохозяйственного плана 1923—1924 гг.

Возникновение и развитие метода "затраты—выпуск" в его современном варианте неразрывно связано с именем В.Леонтьева. Взяв за основу модель общего экономического равновесия Л.Вальраса (прежде всего его идею о линейной связи между затратами и выпуском и предпосылку о независимости технологических коэффициентов от объемов выпуска), В. Леонтьев впервые разработал матричную модель и шахматную таблицу "затраты—выпуск", отражающие связи между объемами конечного спроса на продукцию в отраслевом разрезе, с одной стороны, и общим объемом и отраслевой структурой создаваемого запаса продукции, необходимого

Схема межотраслевого баланса

Отрасли экономики	Текущее производственное потребление (промежуточный продукт) по отраслям						
	I раздел						
	1	2	.	j	.	n	Итого
1	x_{11}	x_{12}	.	x_{1j}	.	x_{1n}	$\sum_{j=1}^n x_{1j}$
2	x_{21}	x_{22}	.	x_{2j}	.	x_{2n}	$\sum_{j=1}^n x_{2j}$
.	.	.	.	.	.	.	.
i	x_{i1}	x_{i2}	.	x_{ij}	.	x_{in}	$\sum_{j=1}^n x_{ij}$
.	.	.	.	.	.	.	.
n	x_{n1}	x_{n2}	.	x_{nj}	.	x_{nn}	$\sum_{j=1}^n x_{nj}$
Итого	$\sum_{i=1}^n x_{i1}$	$\sum_{i=1}^n x_{i2}$	.	$\sum_{i=1}^n x_{ij}$	.	$\sum_{i=1}^n x_{in}$	$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij}$
Амортизация и элементы чистой продукции			III раздел				
1	z_{11}	z_{12}	.	z_{1j}	.	z_{1n}	$\sum_{j=1}^n z_{1j}$
2	z_{21}	z_{22}	.	z_{2j}	.	z_{2n}	$\sum_{j=1}^n z_{2j}$
.	.	.	.	.	.	.	.
t	z_{t1}	z_{t2}	.	z_{tj}	.	z_{tn}	$\sum_{j=1}^n z_{tj}$
.	.	.	.	.	.	.	.
m	z_{m1}	z_{m2}	.	z_{mj}	.	z_{mn}	$\sum_{j=1}^n z_{mj}$
Всего КОП:	$\sum_{i=1}^m z_{i1}$	$\sum_{i=1}^m z_{i2}$	.	$\sum_{i=1}^m z_{ij}$	.	$\sum_{i=1}^m z_{in}$	$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n z_{ij}$
Всего ВОП:	x_1	x_2	.	x_j	.	x_n	$\sum_{j=1}^n x_j$

Т а б л и ц а 20.1

Состав конечного продукта (потребление, валовые инвестиции, сальдо экспорта-импорта)						Всего ВОП	
II раздел							
1	2	.	<i>l</i>	.	<i>k</i>	Итого	
y_{11}	y_{12}	.	y_{1l}	.	y_{1k}	$\sum_{l=1}^k x_{1l}$	X_1
y_{21}	y_{22}	.	y_{2l}	.	y_{2k}	$\sum_{l=1}^k x_{2l}$	X_2
.	.	.	.	.	.	.	.
y_{i1}	y_{i2}	.	y_{il}	.	y_{ik}	$\sum_{l=1}^k x_{il}$	X_i
.	.	.	.	.	.	.	.
y_{n1}	y_{n2}	.	y_{nl}	.	y_{nk}	$\sum_{l=1}^k x_{nl}$	X_n
$\sum_{i=1}^n y_{i1}$	$\sum_{i=1}^n y_{i2}$	.	$\sum_{i=1}^n y_{il}$	.	$\sum_{i=1}^n y_{ik}$	$\sum_{i=1}^n \sum_{l=1}^k y_{il}$	$\sum_{i=1}^k X_i$
IV раздел							
u_{11}	u_{12}	.	u_{1l}	.	u_{1k}	$\sum_{l=1}^k u_{1l}$	
u_{21}	u_{22}	.	u_{2l}	.	u_{2k}	$\sum_{l=1}^k u_{2l}$	
.	.	.	.	.	.	.	
u_{i1}	u_{i2}	.	u_{il}	.	u_{ik}	$\sum_{l=1}^k u_{il}$	
.	.	.	.	.	.	.	
u_{m1}	u_{m2}	.	u_{ml}	.	u_{mk}	$\sum_{l=1}^k u_{ml}$	
$\sum_{i=1}^m u_{i1}$	$\sum_{i=1}^m u_{i2}$	.	$\sum_{i=1}^m u_{il}$	.	$\sum_{i=1}^m u_{ik}$	$\sum_{i=1}^m \sum_{l=1}^k u_{il}$	

для насыщения данного спроса, — с другой. Первая таблица "затраты—выпуск" В.Леонтьевым была составлена для США в 1936 г. в разрезе 41 отрасли экономики. В настоящее время такие таблицы составляются для 400 отраслей.

В нашей стране таблица "затраты—выпуск" и соответствующая матричная модель получили соответственно названия *схема и модель межотраслевого баланса (МОЕ)*. Заслугами отечественных ученых (В.С.Немчинова, А.Т.Аганбегяна, В.Д.Белкина, А.Г.Гранберга, В.В.Коссова и др.) явились:

детализация схемы МОБ;

обоснование методологии построения отчетных и прогнозных МОБ;

разработка на базе статической модели "затраты—выпуск" динамических моделей МОБ.

В то же время следует отметить, что при разработке методологии и методики построения МОБ в нашей стране из рассчитываемых экономических показателей было выхолено их рыночное содержание, что диктовалось как господствующей идеологией, так и спецификой методов организации хозяйственной деятельности в условиях административно-командной системы. Так, показатели II раздела МОБ интерпретировались как элементы распределяемого конечного продукта, а не как структурные составляющие совокупного спроса; суммарные показатели I и III квадранта — как показатели, характеризующие стоимостную структуру конечного общественного продукта, а не структуру его распределения на доходы различных субъектов экономики, и т.д. В результате МОБ стал инструментом оценки производства и распределения продукции, а не структурных параметров экономики в условиях макроэкономического равновесия. В настоящее время показателям, исчисляемым на основе МОБ, возвращено их исходное рыночное содержание.

Детализированная схема МОБ (табл. 20.1) в четыре раздела (квадранта). В первом из них отражается производственное потребление (промежуточный продукт); во втором — состав конечного продукта по характеру его использования; в третьем — структура добавленной стоимости (амортизация, заработная плата, налоги на бизнес); в четвертом — распределение национального дохода.

Наиболее простая статическая модель "затраты-выпуск" (МОБ) представлена системой линейных уравнений:

$$X_i = a_{ij} \times X_j + Y_i \quad (i = 1, 2, \dots, n), \quad (14)$$

где $a_{ij} = X_{ij}/X_j$ — средние прямые затраты продукции i -й отрасли на производство единицы продукции j -й отрасли, Y_i , X_i — соответственно объем спроса и объем производства продукции i -й отрасли.

Модель МОБ предназначена для определения объема запаса продукции каждой отрасли, который должен быть создан для насыщения данного объема спроса. Поэтому путем преобразования указанной выше системы уравнений устанавливается зависимость выпуска от объема конечного спроса, представленная в векторно-матричной форме в виде уравнения:

$$J = (E - A) \times K \quad (15)$$

Матрица E является единичной. Элементы матрицы $(E - A)$ характеризуют коэффициенты полных затрат на производство единицы продукции и включают сумму прямых и косвенных затрат на производство.

Ценность модели "затраты—выпуск" для анализа макроэкономического равновесия весьма велика. На базе ее могут быть получены следующие виды равновесия.

Отраслевое равновесие для любой отрасли k ($k = 1, 2, \dots, n$) представляет собой:

$$X_{jk} \times P_i = X_{kj} \times P_k, \quad (16)$$

где $X_{jk} \times P_i$ — сумма счетов отрасли k как покупателя промежуточных продуктов у всех других отраслей сферы бизнеса; $X_{kj} \times P_k$ — сумма счетов выпуска продукции отрасли L
Межотраслевое равновесие определяется как

$$X_{yq} \times P_i = X_{ji} \times P_j, \quad (17)$$

где предложение отрасли y -й продукции для y -й отрасли равно спросу j -й отрасли на продукцию y -й отрасли.

Общее макроэкономическое равновесие для валового национального продукта и конечного спроса выглядит так:

$$\sum_{j=1}^n Z_j \times P_j = \sum_{i=1}^n Y_i \times P_i, \quad (18)$$

а для валового общественного продукта и совокупного спроса на конечную и промежуточную продукцию определяется:

$$\sum_{j=1}^n X_{yq} \times P_j + \sum_{j=1}^n Z_j \times P_j = \sum_{j=1}^n X_{yq} \times P_j + \sum_{j=1}^n Y_j \times P_j. \quad (19)$$

На практике все эти виды равновесия достигаются достаточно редко, в то время как в модели МОБ и соответствующей шахматной таблице они существуют всегда. Это обусловлено тем, что модель и таблица предназначены для отражения фактических, а не ожидаемых рыночных сделок. Фактические объемы покупок и продаж в рыночной экономике совпадают всегда, но реальное равновесие существует лишь при совпадении ожиданий производителей

и потребителей. Кроме того, в модели МОБ, как и в классической модели Л.Вальраса, предполагается, что население все доходы расходует на потребление товаров и услуг и, следовательно, деньги не остаются "на руках" по мотивам предосторожности или для целей спекуляции на рынке ценных бумаг, а сбережения населения немедленно инвестируются. Поэтому все макроэкономические дисбалансы, обусловленные возможностью отклонения совокупного денежного спроса от доходов домохозяйств в модели, получают свое отражение в отраслевых и макроэкономическом дисбалансах экспорта и импорта продукции.

В динамическом аспекте классическая модель МОБ и ее различные модификации используются для прогнозирования сбалансированной стационарной траектории экономического роста. Для этого на базе прогноза динамики конечного спроса с помощью векторно-матричной системы уравнений $X \sim (E - A) \cdot Y$ рассчитываются объемы и темпы роста валового общественного продукта. При этом стационарность траектории определяется постоянством матрицы технологических коэффициентов A . Иными словами, модель описывает один из типов производственной функции долгосрочного периода, для которой характерен постоянный эффект от укрупнения масштабов производства. Поскольку для фактического развития экономики может быть характерен не только постоянный, но убывающий или возрастающий эффект от укрупнения масштабов производства, то в практических расчетах, как правило, используются те или иные методы корректировки матрицы технологических коэффициентов с учетом эмпирических данных.

6. Эволюция отраслевой структуры производства в современной экономике ^эсОии^

Переход от централизованно регулируемого хозяйства к рыночному имеет своим неизбежным следствием **изменение отраслевой структуры экономики**, обусловленное трансформацией относительных цен на рынках товаров, финансовых ресурсов и факторов производства. В связи с тем что факторы производства не являются полностью взаимозаменяемыми и имеют ограниченную сферу альтернативного использования, процесс структурных преобразований, связанный с высвобождением ресурсов из действующего производства, является фактором снижения реального объема валового национального продукта страны. Негативное влияние этого фактора на развитие национальной экономики может быть компенсировано лишь повышением инвестиционной активности в обществе и внедрением достижений НТП.

В том случае, когда структурные преобразования производству сопровождаются снижением объема производства, заменой административной координации производителей на рыночную, их негативное влияние на макроэкономические результаты функциони-

* рования национальной экономики в краткосрочном периоде еще более усиливается. В результате процесс восстановления реального объема производства до уровня, предшествовавшего началу структурных преобразований, может принять затяжной характер. Даже в США, где система рыночной координации производителей в период второй мировой войны лишь частично была заменена административной, а после окончания войны вновь восстановлена, уровень промышленного производства 1943 г. был достигнут только в 1952—1953 гг. В Российской Федерации, где рыночная система координации фактически создается заново, период восстановления объема национального производства до его дореформенного уровня может растянуться не на 10 лет, как в США, а на десятилетия.

В такой ситуации эффективность неолиберальной стратегии государственного регулирования, которая ограничивает экономические функции государства задачами стабилизации общего уровня цен и развития конкуренции, представляется весьма проблематичной.

Методологическую базу обоснования такой стратегии составляет вывод о теоретической способности рынка совершенной конкуренции к формированию эффективной структуры производства под влиянием внутренних движущих сил. Однако при этом не учитываются ни фактор времени, ни острота социальных проблем в период глубокого экономического спада, ни задачи формирования структуры производства, обеспечивающей конкурентные преимущества национальной экономики в условиях современного НТП. Поэтому, несмотря на длительные и устойчивые рыночные традиции, в подавляющем большинстве высокоразвитых стран в период крупномасштабных структурных преобразований активно использовалась государственная структурная политика, включающая систему селективных мер фискального воздействия на отраслевую структуру распределения капитала (государственные капиталовложения в те или иные отрасли, предоставление налоговых льгот или налоговых кредитов перспективным отраслям и пр.). Основными целями этой политики являлись ускорение перехода от спада к экономическому росту и повышение конкурентоспособности национального производства на мировом рынке.

При разработке структурной политики в Российской Федерации важное значение имеет ***выявление основных особенностей отраслевой и воспроизводственной структур национальной экономики*** и мировых тенденций изменения этих структур в процессе экономического развития.

Основы отраслевой и воспроизводственной структур экономики Российской Федерации сложились в конце 20—30-х годов, в период индустриализации. Сложившаяся отраслевая структура напоминала слоистую пирамиду. Ее основание составляли природоэксплуатирующие отрасли (добывающая промышленность, сельское и лесное хозяйство, рыболовство), следующий слой — отрасли пер-

вичной переработки природного сырья, далее — отрасли промышленности, производящие массовую продукцию. Завершали пирамидальное строение структуры экономики отрасли сферы услуг, науки и инновационного обслуживания, в которых природный фактор производства играет наименьшую роль, но высоко значение таких факторов, как квалифицированный труд и информация. Графически эта структура может быть представлена в виде пирамиды, сужающейся кверху (рис. 20.1).

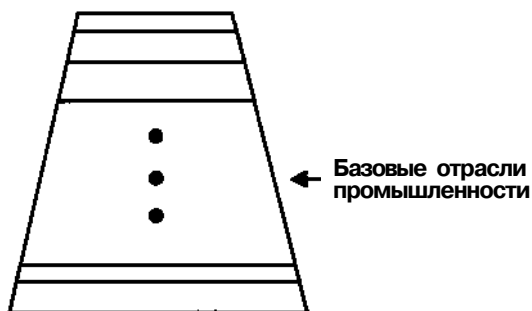


Рис. 20.1. Базовое структурное строение российской экономики

Такой характер структурного строения отражал преобладание в национальной экономике капиталоемких и материалоемких технологий, основанных на использовании малоквалифицированного и низкооплачиваемого труда. В воспроизводственном аспекте данный тип отраслевой структуры экономики получил свое выражение в высокой доле продукции I подразделения в составе ВВП имконцентрации большого количества труда и капитала на производстве промежуточной продукции.

Аналогичная структура сложилась в 20—30-е годы и в других индустриально развитых странах. Ориентация на пирамидальную структуру хозяйства в этих странах сохранялась до 70-х годов, хотя уже в 60-е годы стали проявляться первые признаки трансформации пирамидального принципа структурного строения экономики: резко возросли темпы развития сферы услуг и наукоемких отраслей. Это означает, что верхние слои пирамиды стали расширяться быстрее нижних. Однако первое время на функционировании нижних слоев это не сказывалось, так как в процессе экономического роста увеличивались масштабы энергопотребления и вовлечения в хозяйственный оборот сырьевых ресурсов. Лишь после энергетического и сырьевого кризисов 70-х годов, в связи с резким удорожанием энергоресурсов, началась активная перестройка пирамидального строения экономики.

Результатом данной перестройки явилось значительное снижение доли природоэксплуатирующих отраслей. Эти изменения выра-

зились в относительном "сжатии" ресурсного основания пирамидальной структуры при стабилизации абсолютных значений объемов производства и применяемого капитала в соответствующих отраслях экономики.

Поскольку такая стабилизация произошла на фоне ускоренного развития других секторов экономики, то общим итогом происшедших изменений в структурном строении экономики стало преобразование пирамидальной структуры в некое подобие эллипса, отображенное на рис. 20.2.

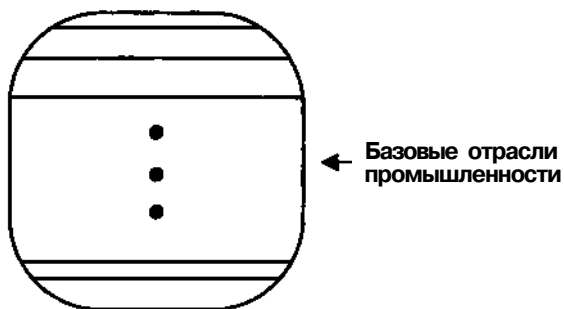


Рис. 20.2. Современное структурное строение экономики индустриально развитых стран

Экономике с новым типом структурного строения стал присущ иной механизм формирования межотраслевых технологических взаимосвязей в процессе экономического развития. В хозяйстве с пирамидальной структурой снизу вверх поднимались природное сырье и продукты его переработки на ранних стадиях технологической цепочки, а сверху вниз поступали машины и оборудование, услуги, высокотехнологичные материалы и т.д., направленные в основной массе на замену физически устаревшего оборудования, его ремонт или на расширение производства на прежней технической основе. Моральный износ как причина притока капитала для замены оборудования не играл определяющей роли. В хозяйстве с новой структурой производства замена по причине морального старения в традиционных отраслях стала встречаться все чаще, а в новых наукоемких отраслях стала правилом. Такая трансформация обусловлена тем, что в экономике с новым структурным строением развитие отраслей "верхне-этажа" играет такую же роль, какую в экономике с пирамидальным структурным строением играют сырье и энергия. Иными словами, информация и отрасли, связанные с ее производством и обработкой, стали определять характер развития. Поэтому доминирование национальной экономики в области технологий, сопряженных с производством информационных продуктов, а также в сфере других научно-технических инноваций стало гарантом экономического процветания, а не только вопросом национального престижа.

В структуре российской экономики в рассматриваемый период произошли противоположные изменения. После завершения процесса формирования пирамидальной структуры экономики в 30-е годы в стране была сделана ставка на высокие темпы экономического роста при отсутствии у производителей реальных экономических стимулов для эффективной организации производственной деятельности. Это привело к "растяжению" пирамиды в ее основании, которое не могло не сопровождаться "сжатием" ее верхних этажей, поскольку при отсутствии жестких бюджетных ограничений производственных ресурсов всем производителям постоянно не хватало. В условиях устойчивого дефицита ресурсов сложился так называемый остаточный принцип финансирования и фондирования отраслей, входящих в "верхние этажи" пирамиды. В результате структурное строение экономики приняло вид усеченной пирамиды, базирующейся на непропорционально тяжелом основании, состоящем из природоэксплуатирующих отраслей (рис. 20.3).

В связи с тем что длительное время цены были заморожены, а основная масса доходов населения формировалась за счет производства промежуточной продукции, в экономике сложился тотальный дефицит предметов потребления и услуг. Попытки смягчения этого дефицита за счет увеличения экспорта природных ресурсов и импорта предметов потребления еще более усилили тенденцию к утяжелению ресурсного основания российской экономики и относительному уменьшению ее "верхних этажей".

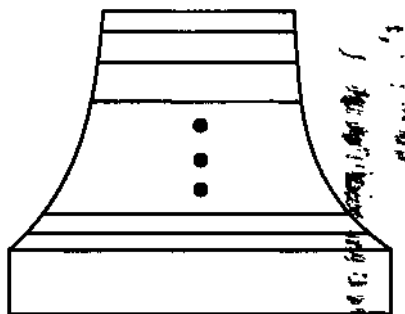


Рис. 20.3. Структурное строение рыночной экономики на момент начала рыночных реформ

Основные особенности структурного строения российской экономики в дореформенном периоде могут быть наглядно прослежены на основе сравнения фактических данных об отраслевой структуре валового внутреннего продукта в России и странах "большое семерки", к которым относятся Великобритания, Италия, Канада, США, Франция, ФРГ и Япония (табл. 20.2). л

Т а б л и ц а 20.2

Структура ВВП в 1990 г.*

Отраслевая структура	Среднее значение для стран "большой семерки"	Россия
Сельское хозяйство, охота, рыболовство, лесное хозяйство	2,54	17,10
Добывающая и обрабатывающая промышленность, энерго-, газо- и водоснабжение	27,70	38,90
Строительство	5,73	9,80
Оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы	14,16	4,70
Транспорт, связь, складское хозяйство	6,06	10,00
Финансы. Страхование недвижимости, деловые услуги	19,16	0,80
Коммунальные, общественные и личные услуги	24,66	15,50

После начала рыночных реформ тенденция к относительному расширению и без того утяжеленного ресурсного основания структуры производства еще более усилилась. Это было обусловлено не только протекционистской политикой правительства по отношению к природоэксплуатирующим отраслям, но и объективными закономерностями формирования рынка в открытой экономике.

Отмена систем централизованного финансирования и фондирования всех секторов экономики, либерализация цен и внешней торговли, введение внутренней конвертируемости рубля создали предпосылки для действия рыночных критериев отбора наиболее конкурентоспособных производителей, т.е. производителей, способных выпускать пользующуюся спросом продукцию с относительно низкими альтернативными издержками.

В плане эволюции отраслевой структуры экономики этот отбор ведет к усилению специализации производства в соответствии со сложившимися сравнительными преимуществами национальной экономики. Поскольку по мировым стандартам конкурентоспособными предприятиями в Российской Федерации оказались в основном те, которые связаны с добычей и первичной переработкой стратегических видов сырья, именно они получили наиболее благоприятные условия для функционирования как на отечественном, так и на мировом рынках.

Одновременно с расширением ресурсного основания и без того усеченной пирамиды, характеризующей структурное строение российской экономики, опережающими темпами стало развиваться

* Программа преобразования технологической структуры экономики России. М., 1994. С. 75.

производство услуг как потребительского назначения, так и связанных с обслуживанием рыночных связей. Стали создаваться и наращивать свой капитал банки, инвестиционные компании, фондовые биржи и другие финансовые институты. Резко увеличился отток трудовых ресурсов и капитала в оптовую и розничную торговлю, а также в сферу личных и деловых услуг. В наиболее тяжелом положении оказались традиционные отрасли промышленности и предприятия военно-промышленного комплекса, занимающие центральное место в пирамидальной структуре экономики, а также такие отрасли "верхнего этажа", как наука, образование, культура. Финансирование последних, так же как и предприятий ВПК, происходит в основном из бюджета, дефицит которого в условиях спада и высоких темпов инфляции закономерен.

Наблюдающееся относительное и абсолютное сокращение производства в традиционных отраслях обрабатывающей промышленности и ряде подотраслей сельского хозяйства имеет многофакторную основу. Свою роль сыграли не только макроэкономические и политические факторы, но и высокий уровень монополизации производства, удорожание природных ресурсов, реструктуризация совокупного спроса, связанная с переключением его значительной части на более конкурентоспособную импортируемую продукцию.

Синтетическим результатом этих процессов явилось формирование специфического структурного строения экономики Российской Федерации (рис. 20.4). В этой структуре основание расширено, а центральная часть сужена до предела. В то же время на "верхних этажах" при минимальном размере производства в отраслях, культуры, науки, научного обслуживания и наукоемких отраслях в целом имеется достаточно широкий "пояс", выдвигаящий оптовую и розничную торговлю, услуги финансовых структур и некоторые другие виды услуг.

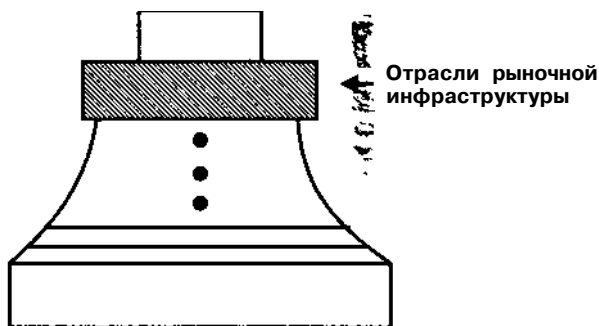


Рис. 20.4. Современное структурное строение российской экономики

Можно предположить, что если процесс структурных преобразований в дальнейшем будет происходить под воздействием неконтролируемых рыночных сил, то сложившаяся тенденция будет еще более усилена, поскольку она соответствует фактически сложившимся условиям формирования сравнительных конкурентных преимуществ российской экономики — относительному изобилию природных ресурсов и дешевого труда. Результатом развития такой тенденции может явиться превращение России в аграрно-сырьевой придаток индустриально развитых стран.

Такая ситуация не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде неизбежно скажется на уровне жизни россиян. Относительно высокий уровень жизни за счет усиленной добычи природных ресурсов с целью экспорта на современном этапе развития могут достаточно долго поддерживать только очень богатые нефтяными ресурсами страны с малочисленным коренным населением (ОАЭ, Кувейт и некоторые другие страны Ближневосточного региона).

Если государство будет вмешиваться в решение структурных проблем, делая ставку на повышение конкурентоспособности отечественных производителей в традиционных отраслях промышленности и на развитие наукоемких производств, т.е. ориентироваться на потенциальные преимущества, создаваемые НТП, то в долгосрочной перспективе неизбежно произойдет трансформация структурного строения, аналогичная происшедшей в индустриально развитых странах.

Вопрос о целесообразности осуществления такой политики является политическим. Его решение предполагает необходимость достижения общественного согласия при выборе направлений и методов осуществления структурных преобразований, а также разработки достаточно точного инструментария перераспределения капитала в соответствии с выбранными национальными приоритетами. Экономисты могут лишь оценивать предвидимые результаты такой политики и определять суть преобразований, необходимых для реализации различных моделей развития.

Глава 2 1 . РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ. РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

1. Рынок товаров и услуг в системе национальных рынков.
2. Совокупный спрос и его составляющие.
3. Потребление и сбережения в масштабе национальной экономики.
4. Функциональное назначение инвестиций.
5. Макроэкономическое равновесие в модели "доходы—расходы" и мультипликативный эффект в экономике. Парадокс бережливости.
6. Совокупное предложение.
7. Макроэкономическое равновесие в модели "совокупный спрос — совокупное предложение".

1. Рынок товаров и услуг в системе национальных рынков

При макроэкономическом анализе под рынком товаров и услуг понимается совокупность отношений, связанных с куплей и продажей всех благ, произведенных в национальной экономике в течение определенного периода и предназначенных для конечного использования. Поскольку вся сумма созданных в стране конечных товаров и услуг измеряется показателями общественного продукта, исчисленными на основе системы национальных счетов, рынок товаров и услуг в его макроэкономической интерпретации может быть определен как совокупность отношений по поводу выпуска и производства в стране общественного продукта.

Такая трактовка рынка благ предполагает необходимость учета специфики разных показателей общественного продукта. Различия между этими показателями играют двоякую роль. Во-первых, они влияют на включение в состав предметов купли-продажи на рынке благ средств производства, идущих на возмещение выбывших в результате износа. При измерении общественного продукта показателями ЧИП или НД речь идет об отношениях, связанных с куплей-продажей только тех конечных товаров и услуг, которые предназначены для потребления, накопления и чистого экспорта. При измерении общественного продукта показателями ВВП или ВНП к ним добавляются блага производственного назначения, направляемые на возмещение выбывших основных фондов. Произведенные в течение года материалы, полуфабрикаты и другие предметы труда, подвергающиеся дальнейшей переработке, в любом случае рассматриваются как предметы купли-продажи на рынке факторов про-

изводства. Во-вторых, различия между показателями общественно-го продукта влияют на цены, которые учитываются при анализе рынка товаров и услуг на макроуровне. При оценке общественного продукта показателями ВВП, ВВП или ЧИП учитывается уровень фактических цен, отражающий динамику косвенных налогов в текущем периоде по сравнению с базисным. Когда общественный продукт измеряется показателем НД, речь идет об уровне цен, характеризующем изменение издержек на оплату факторов производства, используемых при создании общественного продукта.

В составе отношений, представляющих в своем единстве рынок товаров и услуг, могут быть выделены следующие основные группы:

отношения, определяющие решения макроэкономических субъектов (домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора) об объеме покупаемых конечных товаров и услуг;

отношения, характеризующие решения фирм об объемах производства конечных товаров и услуг;

отношения купли-продажи, складывающиеся между покупателями и продавцами на самом рынке.

При макроэкономическом анализе рынка товаров и услуг эти отношения рассматриваются либо в статическом аспекте (как решения экономических субъектов, принимаемые в неизменных экономических условиях), либо в аспекте сравнительной статистики (как реакция субъектов рынка на изменение экономических условий).

• ***Рынок товаров и услуг является центральным звеном общей системы взаимосвязанных рынков.*** Результаты и закономерности его функционирования во многом определяют состояние других рынков. В свою очередь конъюнктура и механизм функционирования рынков труда, денег, ценных бумаг, международного валютного рынка и международного рынка капитала оказывают прямое и обратное воздействие на рынок товаров и услуг.

Для анализа всей совокупности прямых и обратных связей между отдельными рынками в рамках их единой системы используются макроэкономические модели общего экономического равновесия. Эти модели позволяют установить следующий характер ***макроэкономических взаимосвязей рынка товаров и услуг и остальных рынков.***

• Рынок труда определяет формирование функции совокупного предложения на рынке товаров и услуг. В свою очередь совокупный спрос на товары и услуги в краткосрочном периоде может оказывать определяющее воздействие на формирование спроса на труд.

• Рынки денег (национальной валюты) и ценных бумаг оказывают влияние на рынок благ путем воздействия на формирование функций совокупного спроса. В то же время параметры равновесного состояния рынка благ (уровень цен, объем продаж) или происходящий на нем процесс приспособления к состоянию равновесия влияют на процентную ставку, величину спроса на деньги, а также на величины спроса и предложения на рынке ценных бумаг.

• Международные финансовые рынки в открытой экономике непосредственно влияют на совокупный спрос на товары и услуги, а уровень цен и объемов продаж на рынке товаров и услуг данной страны оказывает обратное воздействие на величину обменного курса национальной валюты и потоки экспорта и импорта капитала.

Существование устойчивой взаимосвязи между отдельными рынками в рамках единой системы должно учитываться при осуществлении макроэкономической политики государства, поскольку воздействие правительственных решений на конъюнктуру одного рынка через некоторое время неизбежно скажется на конъюнктуре других рынков.

Определяющая роль рынка благ обуславливает его выделение в качестве первого, исходного элемента макроэкономического анализа системы взаимосвязанных рынков. Такой подход неизбежно связан с абстрагированием от явлений и процессов, определяющих формирование процентных ставок, обменного курса, денежной массы и ряда других макроэкономических показателей. Поэтому в настоящей главе, посвященной анализу условий формирования равновесного объема национального производства, т.е. частичного макроэкономического равновесия на рынке благ, эти показатели рассматриваются как экзогенные.

2. Совокупный спрос и его составляющие

В экономической теории под **совокупным спросом** понимаются **запланированные всеми макроэкономическими субъектами совокупные расходы на приобретение всех конечных товаров и услуг, созданных в национальной экономике**.

В соответствии с распределением расходов между отдельными секторами экономики в его составе выделяются следующие основные элементы:

потребительские расходы домохозяйств (C_f);
инвестиционные расходы частного сектора (I);
государственные закупки (G);
чистый экспорт (NX).

В результате совокупный спрос в целом может быть представлен как сумма указанных элементов расходов:

$$Y_d = C + I + G + NX. \quad (D)$$

Большую часть совокупного спроса составляют расходы населения на товары и услуги потребительского назначения, т.е. элемент C , для краткости часто называемый потреблением. Доля этих расходов в национальном доходе страны достигает в России приблизительно 50%, а в США — около 67%. Еще более высока доля элемента C в общем объеме расходов населения на рынке благ. Един¹

ственным компонентом этих расходов, не включаемым в состав расходов на потребление, являются затраты на строительство жилья.

Под инвестиционными расходами (инвестициями) понимается спрос фирмы домохозяйств на инвестиционные товары. Фирмы покупают эти товары, чтобы увеличить запас реального капитала и восстановить изношенный капитал. Домашние хозяйства покупают новые дома и квартиры, что тоже является частью инвестиций. Общий объем инвестиций составляет около 15–20% ВВП страны.

Макроэкономическая трактовка инвестиций отличается от микроэкономической. Для отдельного домашнего хозяйства или фирмы инвестициями являются вложения денежных средств не только в реальный капитал, но и в финансовые активы (акции, облигации и другие ценные бумаги). С макроэкономической точки зрения покупки финансовых активов не являются инвестициями, они только перераспределяют существующие активы между различными экономическими субъектами. Поэтому **в макроэкономике под инвестициями подразумевается только покупка нового реального капитала.**

Общие инвестиционные расходы частного сектора экономики (валовые частные инвестиции) включают:

реновационные инвестиции, замещающие действующий капитал по мере его выбытия;

чистые частные инвестиции, предназначенные для увеличения реального запаса капитала в национальной экономике (основных производственных фондов и товарно-материальных запасов предприятий, а также жилого фонда, находящегося в собственности домохозяйств).

Эти виды инвестиций имеют не только различное целевое назначение, но и разные источники финансирования. Источником реновационных инвестиций являются амортизационные отчисления фирм, которые характеризуют объем капитала, потребленного в процессе производства в данном году. Основным источником финансирования чистых инвестиций в условиях рыночной экономики являются сбережения домохозяйств, а дополнительным — сбережения фирм (нераспределенная прибыль корпораций).

Если в некотором периоде общий объем инвестиций превышает амортизационные отчисления, то чистые инвестиции оказываются положительной величиной. В этом случае производственные мощности страны растут и экономика находится на подъеме.

Для застойной или статичной экономики характерна ситуация, при которой валовые инвестиции и амортизация равны. Это означает, что запас реального капитала в экономике остается неизменным: приобретается такой объем капитала, какой необходим для замены потребленного в ходе производства общественного продукта данного года.

Когда валовые инвестиции меньше, чем амортизация, то возникает неблагоприятная ситуация стагнации экономики: за год по-

требуется больше капитала, чем покупается. В этих условиях чистые инвестиции становятся величиной отрицательной, что свидетельствует о деинвестировании (сокращении инвестиций) в экономике. Такая ситуация стала характерной для российской экономики в первой половине 90-х годов. Основной причиной ее возникновения явился глубокий спад производства, который привел к неполному использованию имеющихся производственных мощностей. Появление избыточных мощностей резко снизило стимулы к замещению изношенного капитала, а тем более к его обновлению. В результате амортизация превысила валовые инвестиции, что в конечном счете привело к уменьшению запаса реального капитала и, следовательно, производственных возможностей страны.

Поскольку амортизационные отчисления включаются в состав ВВП и ВВП при их исчислении как по расходам, так и по доходам, то при анализе равновесия на рынке благ в общий объем совокупного спроса, как правило, включаются только чистые инвестиции, запланированные на покупку общественного продукта, измеряемого показателем национального дохода.

Третий элемент совокупного спроса — государственные закупки товаров и услуг. Он включает расходы правительственных органов всех уровней (федеральных, региональных, муниципальных) на оплату услуг (например, образование, здравоохранение), приобретение товаров и выплату заработной платы государственным чиновникам. В его состав не включаются государственные трансфертные платежи населению, а также субсидии и субвенции фирмам. Такого рода расходы не являются затратами на приобретение конечных товаров и услуг, а лишь отражают процесс перераспределения части доходов государства домохозяйствам и фирмам. Доля государственных закупок в общем объеме расхода на покупку товаров и услуг зависит от степени участия государства в перераспределении национального дохода страны, уровня налогообложения и размеров дефицита государственного бюджета. В России ее величина составляет около 30% национально! дохода страны.

Чистый экспорт (NX) представляет собой разницу между экспортом (платежами иностранцев за создаваемые в стране товары и услуги) и импортом (расходами экономических субъектов данной страны на оплату товаров и услуг, произведенных за границей).

Объем запланированных расходов на все конечные товары и услуги, выпускаемые в национальной экономике, зависит от следующих факторов:

доходов домохозяйств от продажи факторов производства (национального дохода страны);	
размеров налогообложения доходов;	**
стоимости накопленного имущества;	;
общего уровня цен в стране;	Л

ожиданий фирм и домохозяйств относительно изменения общего уровня цен;

величины процентной ставки;

ожидаемой предпринимателями прибыльности инвестиций и их оценок относительно перспектив расширения объема продаж;

количества денег, находящихся в обращении;

совокупности политических и социально-экономических факторов, определяющих величину государственных расходов;

обменного курса валют, уровня дохода иностранных покупателей, внешнеторговой политики правительства и других неценовых факторов, влияющих на величину чистого экспорта.

Основными факторами, оказывающими наиболее существенное влияние на величину совокупных расходов на покупку созданного в стране общественного продукта, являются доход населения от продажи факторов производства и общий уровень цен в стране. Поэтому в экономической теории ***при анализе условий формирования равновесного объема национального производства используются два подхода к характеристике совокупного спроса*** как функциональной зависимости от основного, определяющего фактора.

При первом подходе совокупный спрос рассматривается как зависимость агрегированного объема плановых расходов (AE) от уровня реального национального дохода (Y): $AE = AE(Y)$. В этом случае уровень цен и все остальные факторы совокупного спроса предполагаются фиксированными. Такая трактовка характерна для кейнсианской школы экономической мысли.

При втором подходе, используемом различными школами экономической мысли (в том числе и кейнсианской), под совокупным спросом понимается зависимость между суммарной величиной расходов, запланированных всеми экономическим субъектами на покупку конечных товаров и услуг, и общим уровнем цен в стране. Эта зависимость называется кривой совокупного спроса и обозначается $AD = AD(P)$. Кривая совокупного спроса строится при предположении о том, что в стране изменяется только уровень цен. Уровень реальных доходов населения и все прочие факторы остаются неизменными. Их изменения рассматриваются как факторы сдвига кривой.

Несмотря на различия аргументации, используемой представителями различных экономических школ и направлений при обосновании вида кривой совокупного спроса, подавляющее большинство ученых трактует ее как урывающую зависимость от общего уровня цен (рис. 21.1).

В современной экономической теории наибольшее распространение получило теоретическое обоснование убывающей зависимости величины запланированного фъема покупок от уровня цен, данное представителями некейнсианства и неоклассического синтеза. Это обоснование базируется на ***характеристике трех эффектов в экономике***, вызываемых изменением общего уровня цен.

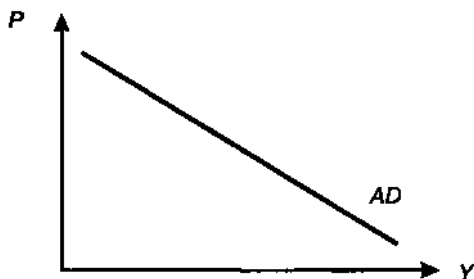


Рис. 21.1. Кривая совокупного спроса

Эффект процентной ставки. Суть этого эффекта заключается в том, что при повышении уровня цен повышается спрос на деньги, а это при неизменном объеме денежной массы в обращении обуславливает рост процентной ставки. Рост процентной ставки, в свою очередь, снижает стимулы для инвестиционных и потребительских расходов. При высоких процентных ставках бизнесмены перестают рассматривать малоодоходные инвестиционные проекты, а многие потребители теряют заинтересованность (или способность) в получении кредитов для покупки автомобилей, мебели, домов, квартир и других дорогостоящих товаров длительного пользования.

Эффект богатства (или реальных кассовых остатков) состоит в том, что увеличение уровня цен снижает реальную стоимость многих финансовых активов, приносящих фиксированный доход их владельцам (банковских вкладов и облигаций). Почувствовав себя беднее из-за обесценения сбережений, потребители начинают экономить на покупках, стремясь восстановить прежний уровень богатства.

Эффект импортных закупок обусловлен фактом изменения уровня цен в той или иной стране на соотношение внутренних и мировых цен и конкурентоспособность отечественных и иностранных товаров. Повышение общего уровня цен в одной стране будет способствовать импорту большего количества товаров в эту страну, поскольку цены на иностранные товары станут для потребителей более привлекательными и их конкурентоспособность на мировом товарном рынке повысится. В то же время рост цен в какой-либо одной стране заставит иностранных потребителей воздерживаться от покупки товаров данной страны, которые стали менее конкурентоспособными. В результате снизится величина экспорта. Снижение экспорта и увеличение импорта вызовет сокращение чистого экспорта и, следовательно, общей величины совокупного спроса.

При изменении нецелевых факторов совокупного спроса кривая совокупного спроса может смещаться влево или вправо. Правостороннее смещение отражает увеличение величины плановых расходов при каждом данном уровне цен, левостороннее — их уменьшение. Сдвиг кривой совокупного спроса вправо может происходить

при росте благосостояния потребителей, увеличении денежной массы, возрастании государственных расходов, снижении налогов, массовом ожидании новой волны повышения цен или реальных доходов населения и пр. При обратном характере изменения этих показателей происходит сдвиг кривой совокупного спроса влево*.

3. Потребление и сбережения в масштабе национальной экономики

Сущность потребления как стадии процесса воспроизводства заключается в индивидуальном и совместном использовании населением потребительских благ в целях удовлетворения материальных и духовных потребностей людей.

При рассмотрении потребления как элемента совокупного спроса речь идет о расходах домашних хозяйств на покупку товаров и услуг. При макроэкономическом анализе проблема формирования потребительских расходов в текущем периоде трактуется как задача межвременного выбора потребителей. Домохозяйства делают выбор между потреблением сегодня и увеличением потребления в будущем. Но возможность увеличения потребления в будущем зависит от сбережений в настоящем периоде. Отсюда следует, что сбережения — это отложенное потребление. Вместе с тем сбережения, сделанные в настоящем периоде, есть не что иное, как вычет из текущего потребления, поскольку сбережения — ^это часть располагаемого дохода, не использованная на потребление. Иными словами, справедливо тождество:

$$Y^* = C + S, \quad (2)$$

где Y^* — располагаемый доход домохозяйств (национальный доход за вычетом чистых налогов).

Благодаря двоякой роли сбережений (как источника дополнительного будущего потребления и вычета из текущего потребления) проблема потребительского выбора на макроуровне предстает как задача распределения располагаемого дохода на потребление и сбережения.

В макроэкономическом плане особое значение имеет вопрос о том, какие факторы оказывают решающее воздействие на выбор потребителей, т.е. определяют функции потребления и сбережений. Экономисты-классики полагали, что ни один разумный человек, намереваясь делать сбережения, не станет их сохранять у себя в форме денег, если сможет использовать сбережения таким образом, чтобы они приносили ему процент (путем банковских вкладов, покупки акций или облигаций). Чем выше реальная ставка процен-

* Подробнее о факторах смещения кривой AD см.: Макконнелл К., Брю С. Экономикс. В 2-х тт. Т. 1. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 177-180.

та, тем больше у людей стимулов для сбережений, и, напротив, при снижении этой ставки у людей уменьшается заинтересованность в сбережениях. Отсюда они делали вывод, что сбережения являются возрастающей функцией от реальной процентной ставки. Поскольку потребление и сбережения в сумме составляют располагаемый доход, потребление при росте реальной процентной ставки будет уменьшаться, а при ее снижении увеличиваться. Иными словами, **потребление с точки зрения классиков является убывающей функцией от реальной ставки процента.**

Против этого положения классической доктрины выступил Дж. М. Кейнс. Он утверждал, что при осуществлении потребительского выбора домохозяйств реальная процентная ставка не играет определяющей роли, поскольку нынешнее потребление для людей всегда предпочтительнее, чем потребление в отдаленном будущем. Межвременное предпочтение текущего потребления нивелирует влияние процентной ставки на выбор потребителей.

Кейнс выдвинул гипотезу о том, что главным фактором, определяющим уровень потребления, является текущий доход домохозяйств.

"Основной психологический закон, в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта, — писал он, — состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход".*

На этом основании он рассматривал потребление как возрастающую функцию от текущего дохода домохозяйств: $C = f(Y)$.

Помимо дохода на объем потребления оказывают влияние многие другие факторы как объективного, так и субъективного порядка. **К числу основных объективных факторов потребления относятся** уровень цен, имущество потребителей, реальная ставка процента, уровень потребительской задолженности, урбанизация и налогообложение потребителей. **В число субъективных факторов, включают предельную** склонность к потреблению и ожидаемая потребителей относительно будущего изменения уровня цен, денежных доходов, налогов, наличия товаров и т.д. При построении кейнсианской функции потребления значения всех этих факторов предполагаются стабильными. А их изменения трактуются как сдвиги функции потребления.

Среди всех перечисленных факторов важнейшее значение имеет **предельная склонность к потреблению, которая выступает параметром**, устанавливающим количественную связь между потреблением и располагаемым доходом.

Предельная склонность к потреблению (C') показывает, какую часть от каждой единицы своего дополнительного располагаемого

* Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 157.

дохода домохозяйства направляют на приращение потребления. Количественно она измеряется как соотношение между изменением потребления и вызвавшим его изменением располагаемого дохода:

$$C_{yv} = \frac{\text{Изменение в потреблении}}{\text{Изменение в располагаемом доходе}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y^v}, \quad (3)$$

Поскольку каждая дополнительная единица располагаемого дохода распределяется домохозяйствами между потреблением и сбережением, то количественное значение предельной склонности к потреблению находится в интервале от 0 до 1: $0 < C^{\wedge} < 1$.

Если $C = 0$, то весь прирост дохода направляется на сбережения. Если $C_{yv} = 1$, то весь прирост дохода потребляется.

Аналогично предельной склонности к потреблению может быть определена предельная склонность к сбережению. *Под предельной склонностью к сбережению понимается та часть каждой дополнительной единицы располагаемого дохода, которая идет на увеличение сбережений.* Количественно она рассчитывается как отношение изменения сбережений к определившему его изменению располагаемого дохода:

$$S_{yv} = \frac{\text{Изменение в сбережениях}}{\text{Изменение в располагаемом доходе}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y^v}. \quad (4)$$

Легко заметить, что из равенства (2) следует, что сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равна единице: $C_{yv} + S_{yv} = 1$.

Функция потребления, соответствующая открытому Кейнсом "основному психологическому закону", математически может быть записана в виде:

$$C = C_0 + C_{yv} \times Y^v = C_0 + C_{yv} \times (Y - T), \quad (5)$$

где C_0 — величина автономного (т.е. независимого от текущего располагаемого дохода) потребления. Она определяется факторами потребления, не отражаемыми напрямую функцией потребления. Если текущий доход равен 0, то потребление осуществляется за счет сокращения накопленного имущества (продажи акций, облигаций, предметов длительного пользования, ювелирных украшений, недвижимости и пр.)

На основе функции потребления может быть выведена функция сбережений:

$$S = Y^v - C = -C_0 + (1 - C_{yv}) \times (Y - T) = -C_0 + S_{yv} \times (Y - T). \quad \triangleleft \triangleright$$

Наряду с понятиями "предельная склонность к потреблению" и "предельная склонность к сбережению" экономическая теория оперирует понятиями **"средняя склонность к потреблению" и "средняя склонность к сбережению"**.

Средняя склонность к сбережению ($C^{\wedge}$) — это отношение общего объема потребления к располагаемому доходу:

$$\check{C}_{yv} = C/Y^v = C_0/Y^v + C_{yv}; \quad (7)$$

Средняя склонность к сбережению (норма сбережений) представляет собой отношение общего объема сбережений к располагаемому доходу:

$$\check{S}_{yv} = S/Y^v = -C_0/Y^v + S_{yv}; \quad (8)$$

где S — средняя склонность к сбережению (норма сбережений).

Сумма этих показателей также равна единице: $C^{\wedge} + S^{\wedge} = 1$. Из уравнений (7) и (8) следует, что при росте располагаемого дохода домохозяйств средняя склонность к потреблению уменьшается, а средняя склонность к сбережению возрастает.

Графически функция потребления представлена на рис. 21.2. Рассмотрим, как строится график функции потребления. На оси абсцисс откладывается располагаемый доход, на оси ординат — расходы на потребление. Если бы расходы на потребление в точности соответствовали доходам, то это бы отражала любая точка, лежащая на биссектрисе угла (луче OF). Это объясняется тем, что биссектриса (т.е. линия, проведенная под углом 45°) обладает особым свойством: для любой точки принадлежащее ей значение переменной на оси абсцисс (уровень располагаемого дохода) {Явно значению переменной на оси ординат (в данном случае — уровень потребления). В действительности полного совпадения потребления и располагаемого дохода не происходит. Из уравнения (5), характеризующего функцию потребления, видно, что потребительские расходы могут не только быть меньше располагаемого дохода, но и превышать его. Поэтому кривая потребления отклоняется от биссектрисы угла. Значение предельной склонности к потреблению определяет тангенс угла наклона кривой потребления $C = C(Y)$.

Место пересечения биссектрисы и графика потребления в точке A отражает ситуацию, при которой потребление и уровень располагаемого дохода совпадают. Это означает, что сбережения равны 0. Слева от этой точки можно наблюдать отрицательное сбережение. В данном случае расходы превышают доходы. Справа от точки A сбережение положительное.

*

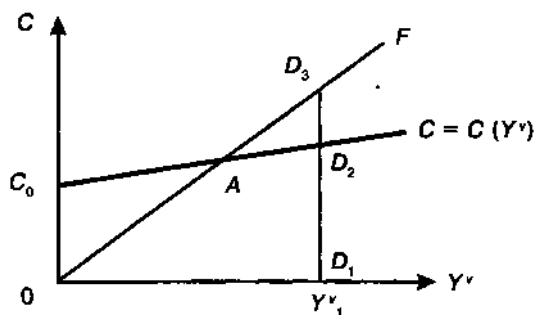


Рис. 21.2. Функция потребления

Величина потребления определяется расстоянием от оси абсцисс до кривой потребления, а величина сбережения — расстоянием от кривой потребления до биссектрисы. Например, при доходе Y^r отрезок D_1D_2 показывает размеры потребления, а отрезок D_2D_3 — размеры сбережения.

Аналогичным образом может быть построен график функции сбережения, которая является производной от функции потребления. Функция сбережения показывает отношение сбережений к доходу в их движении (рис. 21.3). Поскольку сбережения являются той частью дохода, которая не потребляется, то графики сбережения и потребления взаимно дополняют друг друга.

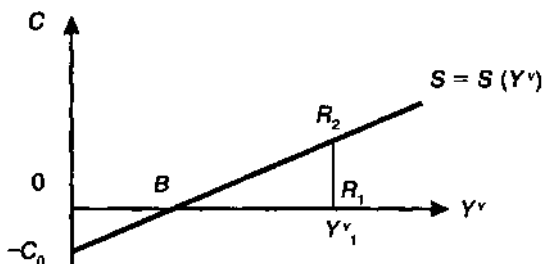


Рис. 21.3. Функция сбережения

Как строится график сбережения? Для этого нужно проделать ряд несложных операций. Во-первых, представить биссектрису угла на рис. 21.2 как ось абсцисс на рис. 21.3. Во-вторых, "вывернуть наружу", т.е. повернуть вдоль этой оси, график функции потребления. После проведенных преобразований он превратится в график функции сбережения. Предельная склонность к сбережению будет характеризовать тангенс наклона этого графика относительно оси абсцисс.

Эмпирические исследования подтвердили справедливость кейнсианских функций потребления и сбережения в краткосрочном пе-

риоде. Однако в долгосрочном периоде вытекающие из этих функций закономерности к снижению средней склонности к потреблению и возрастанию средней склонности к потреблению не подтвердились статистическими данными. Значения этих показателей оказались достаточно стабильными, несмотря на значительные изменения дохода. Противоречие между теорией и практикой послужило импульсом для посткейнсианского развития теории потребительского выбора. Наиболее известными среди этих теорий являются теория межвременного потребительского выбора И.Фишера, теория перманентного дохода М.Фридмана и теория жизненного цикла Ф.Модильяни*.

4. Функциональное назначение инвестиций

Уровень инвестиций оказывает существенное влияние на объем национального производства и темпы его роста. Строительство новых предприятий, возведение жилых домов, прокладка дорог, а следовательно, и создание новых рабочих мест зависят от процесса инвестирования, или капиталообразования.

Следует иметь в виду, что инвестиции оказывают неодинаковое воздействие на рынок товаров и услуг в коротком и длительном периодах. В коротком периоде инвестиции выступают как элемент совокупного спроса на блага. Они не влияют на совокупное предложение, так как строящиеся объекты еще не дают отдачи в виде дополнительно выпускаемых товаров и услуг. В длительном периоде инвестиции обусловят рост запаса капитала, что приведет к росту производственных возможностей страны и увеличению совокупного предложения.

Основная особенность инвестиций как элемента совокупного спроса заключается в том, что они сильно зависят от изменений хозяйственной конъюнктуры и поэтому их величина очень неустойчива.

Когда во время экономического спада происходит сокращение совокупного спроса, большая часть этого сокращения вызывается падением инвестиционных расходов. Так, в 1982 г. при сокращении реального ВНП США на 105 млрд дол. объем инвестиционных расходов снизился на 152 млрд дол., что больше чем общий объем сокращения совокупных расходов. Длительный экономический спад в российской экономике в 90-х годах также сопровождался ускоренным сокращением инвестиционных расходов. В результате доля инвестиций в основной капитал в общем объеме ВВП снизилась с 38,7% в 1990 г. до 16,4% в 1996 г.

В зависимости от функционального назначения выделяют три вида инвестиционных расходов.

1. Инвестиции в основные фонды предприятий — это расходы фирм на здания, сооружения, машины и оборудование, которые приобре-

* См.: Мэнкью НТ. Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 580—616.

ретаются ими для использования в своей производственной деятельности. Такие инвестиции, как уже отмечалось, осуществляются с целью расширения объема применяемого капитала или восстановления изношенного капитала

2. *Инвестиции в запасы* — это те товары, которые откладываются фирмами для хранения, включая сырье и материалы, незавершенное производство и готовые изделия. Запасы создаются фирмами с различными целями. Важнейшей из них является сглаживание колебаний объема производства при временных взлетах и падениях объема продаж. Когда объем продаж высок, фирмы производят меньше, чем продают, уменьшая свои запасы. Когда объем продаж низок, фирмы производят больше, чем продают, а избыточные товары формируют запас. Таким образом, создавая запасы, фирмы лучше приспособляются к краткосрочным колебаниям экономической конъюнктуры. Кроме того, причинами образования запасов могут являться технологические особенности производства, потребности обеспечения его непрерывности и эффективности и пр.

3. *Инвестиции в жилищное строительство* — расходы домохозяйств на приобретение вновь построенных домов или квартир для последующего проживания или для последующей сдачи в аренду.

Экономисты изучают инвестиции для лучшего понимания природы изменения выпуска товаров и услуг. Поэтому центральное место в теории инвестиций занимает вопрос о том, какие факторы определяют намерения (планы) фирм по увеличению своего физического капитала и товарных запасов, т.е. чистые инвестиции предпринимательского сектора экономики.

Эмпирические исследования показывают, что наиболее существенное влияние ***на объем и динамику инвестиций оказывают два фактора*** — изменение реального объема национального дохода (AY) и реальная ставка процента (r). Поэтому в общем случае функция инвестиций — это функция от двух аргументов: $I = I(DY, r)$. В зависимости от роли этих факторов в формировании спроса на инвестиции последние делятся на индуцированные (производные) и автономные.

Индуцированные инвестиции (I_{id}). Индуцированными называются инвестиции, порождаемые устойчивым увеличением спроса на товары и услуги.

Расширение спроса ведет к росту цен. Рост цен, в свою очередь, создает возможности для увеличения прибыли за счет расширения предложения на рынке благ. Предприниматели первое время могут удовлетворять возросший спрос при неизменном объеме производства за счет уменьшения запасов. Когда увеличение спроса имеет устойчивый характер, запасы постепенно истощаются и у предпринимателей появляется заинтересованность в увеличении объема производства. Если производственные мощности используются полностью и с оптимальной интенсивностью, то выпуск дополни-

тельной продукции с наименьшими затратами может быть обеспечен только за счет увеличения производственных мощностей.

Таков механизм формирования стимулов к осуществлению индуцированных инвестиций. При устойчивом сокращении совокупного спроса рассмотренная цепочка зависимостей развивается в обратном направлении: падение спроса, снижение цен, появление стимулов к сокращению объемов производства (уменьшение прибыли и образование избыточных запасов), уменьшение объемов производства, снижение интенсивности использования производственных мощностей и их консервация, прекращение возмещения выбывшего, отрицательные чистые инвестиции.

Для определения объема инвестиций, индуцированных устойчивым изменением спроса на блага, необходимо знать, сколько единиц дополнительного капитала потребуется для производства дополнительной единицы продукции. ***Показатель, характеризующий соотношение между приростом капитала и приростом выпуска ($V = \Delta K / \Delta Y$), называется акселератором (или коэффициентом приростной капиталоемкости).***

Если значение акселератора известно, то можно определить, какой объем инвестиций необходим для увеличения объема производства от исходного уровня (Y_0) до желаемого, соответствующего возросшему спросу (Y_1):

$$I_n = V \times (Y_1 - Y_0) = V \times \Delta Y. \quad (9)$$

Приведенная формула показывает, что ***индуцированные инвестиции являются функцией от изменения национального дохода***. При равномерном приросте НД от периода к периоду* рбем^ индуцированных инвестиций постоянен. Если прирост НД.от периода к периоду изменяется, то наблюдаются колебания^дуцированных инвестиций. При снижении национального дохс^а ($gY \wedge 0$) они становятся величиной отрицательной. Если объем* НД остается без изменений, то индуцированные инвестиции ^сутствуют.

Динамика индуцированных инвестиций исследуется в динамических моделях развития экономики в долгосрочном периоде (моделях экономического роста и цикла). В краткосрочных статических моделях определения равновесного объема национального производства рассматриваются только автономные инвестиции, не связанные с устойчивыми изменениями совокупного спроса и национального дохода.

Автономные инвестиции (I_a). Автономными называются инвестиции, осуществляемые при неизменном спросе на блага. Эти инвестиции осуществляются с целью внедрения новой техники и повышения качества продукции. Они сами становятся причиной уве*личения национального дохода, а не его следствием. «

Основная часть инвестиций осуществляется за счет заемных^средств. Источником их финансирования являются сбережения до-

мохозяйств. Платой за привлечение единицы заемных средств (издержками заимствования) является процентная ставка.

Количество инвестиционных товаров, на которые предъявляется спрос, находится в обратной зависимости от реальной процентной ставки. Это может быть объяснено следующим образом.

Чтобы инвестиционный проект был выгодным, чистая прибыль от его осуществления должна превышать издержки заимствования. Чем меньше ставка процента, тем большее число инвестиционных проектов становятся выгодными, тем выше будет спрос на инвестиционные товары. При увеличении процентной ставки число прибыльных инвестиционных проектов сокращается, что ведет к уменьшению инвестиционного спроса.

Предположим, например, что фирма решает, строить ли ей новый завод стоимостью 10 млн руб., который будет приносить чистую прибыль 800 тыс. руб. в год. Это означает, что ожидаемая норма чистой прибыли от инвестиций составляет 8% годовых. Фирма сопоставляет это норму прибыли со стоимостью заимствования. Если ставка процента ниже 8% годовых, фирма занимает деньги на финансовом рынке и осуществляет данный инвестиционный проект. В противном случае она отказывается от идеи строительства завода, так как это невыгодно.

Связь между объемом автономных инвестиций и реальной ставкой процента называется функцией инвестиций. В общем виде она может быть представлена следующим образом: $I_0 - I(f)$, Графически данная функция представлена на рис. 21.4.

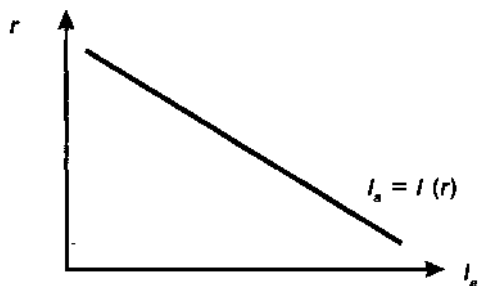


РИС. 21 А. Функция инвестиций

Связь между изменением объема инвестиций и изменением реальной ставки процента определяется субъективным фактором — предельной склонностью предпринимателей к инвестированию (I_r). Предельная склонность к инвестированию показывает, на сколько единиц увеличится (уменьшится) объем инвестиций при снижении (увеличении) процентной ставки на единицу: $I_r = \Delta I / \Delta r$. С учетом данного параметра функция инвестиций может быть записана в виде:

$$I_a = I_0 + I_r \times r. \quad (Ю)$$

Функция инвестиций строится при условии неизменности предельной склонности к инвестированию. Если этот параметр изменяется, происходит сдвиг функции инвестиций.

Предельная склонность к инвестированию является очень неустойчивым показателем. На изменение ее значения может повлиять множество не только экономических, но и политических обстоятельств, поскольку данный показатель характеризует оценку предпринимателями ожидаемой прибыли от инвестиционных вложений. Темпы инфляции, ожидания будущих изменений экономической конъюнктуры, смена правительства, слухи, опасения и даже болезнь президента могут повлиять на оценки предпринимателями ожидаемой нормы чистой прибыли от инвестиций, т.е. привести к изменению предельной склонности к инвестированию. Соответственно изменится и объем инвестиций.

Следует также иметь в виду, что в условиях галопирующей инфляции, когда калькуляция издержек представляет значительную неопределенность, процессы реального капиталобразования становятся для предпринимателей непривлекательными. При снижении реальной процентной ставки они скорее отдадут предпочтение спекулятивным операциям, а не инвестициям в реальный капитал.

Чувствительность инвестиционных решений предпринимателей к параметрам, не оказывающим влияния на потребительские решения домохозяйств, определяет высокую **нестабильность инвестиций**. Поэтому инвестиции считаются самым динамичным элементом совокупного спроса, который может обуславливать не только экономический рост, но и колебания в экономике.

5. Макроэкономическое равновесие в модели "доходы—расходы" и мультипликаторный эффект в экономике. Парадокс бережливости

Для характеристики условий и механизма формирования равновесного объема национального производствами негибкости цен во всей системе национальных рынков (т.е. при условии стабильности уровня цен на блага, процентной ставки заработной платы и обменного курса валют) Кейнсом была разработана **статическая краткосрочная модель "доходы—расходы"**. Эта модель имела фундаментальное значение для развития экономической теории. Она послужила основой для построения подавляющего большинства более сложных макроэкономических моделей, предназначенных для анализа системы связей, которые определяют формирование равновесного объема при гибких ценах или закономерности его изменения в процессе развития.

При характеристике равновесных и неравновесных систем было показано, что основным условием равновесия на рынке благ является равенство произведенного национального дохода (Y) совокуп-

ным расходам на его покупку ($E = C + I + G + NX$). Зная функцию потребления, мы можем записать данное условие в следующем виде:

$$Y = C_0 + C_{yv} \times (F - T) + I + G + NX. \quad (11)$$

Если государственная бюджетно-налоговая политика стабильна, то государственные расходы (G) и чистые налоги (T) являются заданными величинами. Если неизменны все цены, то будут стабильными значения автономного потребления, инвестиций и чистого экспорта. Следовательно, агрегированные плановые расходы (E) будут расти пропорционально доходу: $E = E(Y)$. Это означает, что график плановых расходов может быть получен путем сдвига графика потребления вверх по оси ординат на величину автономных расходов ($A_0 = C_0 + I + G + NX$). Тогда модель "доходы-расходы" графически может быть представлена следующим образом (рис. 21.5).

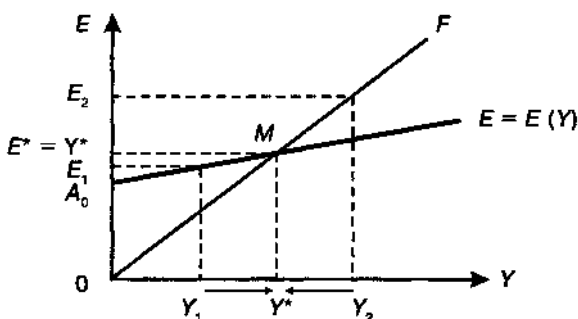


Рис. 21.5. Модель "доходы—расходы"

Когда экономика находится в точке M , лежащей на пересечении биссектрисы угла и графика плановых расходов, планы производителей и потребителей будут совпадать, т.е. объем выпуска достигнет своего равновесного значения ($Y = F^* = E^*$).

Как восстанавливается нарушенное равновесие? Допустим, что достигнут реальный объем выпуска (F_1), который меньше своего равновесного значения ($F_1 < F^*$). В этом случае объем запланированных расходов (E_1) будет больше, чем объем выпуска ($E_1 > F_1$). На рынке благ возникнет дефицит. Предприниматели обнаружат, что их товарные запасы истощаются, и будут нанимать новых рабочих и увеличивать объем производства. По мере роста объема производства и дохода домохозяйства будут увеличивать свои потребительские расходы. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока не восстановится нарушенное равновесие.

Если объем выпуска превышает свое равновесное значение ($Y_2 > Y^*$), то на рынке благ возникнет избыток. Предприниматели обнаружат, что запасы готовой продукции на складах растут. Столк-

нувшись с трудностями сбыта уже созданной продукции, они будут уменьшать объем производства и занятости. Результатом явится снижение дохода и потребительских расходов домохозяйств. Оно будет происходить до тех пор, пока реальный объем выпуска не достигнет своего равновесного значения.

Что же произойдет в экономике, если предприниматели изменят свои инвестиционные планы? Рассмотрим рис. 21.6. Он наглядно показывает, что при увеличении инвестиций, которое ведет к увеличению совокупных расходов (сдвиг кривой агрегированных плановых расходов из положения E_0 в положение E_2), равновесный объем национального производства увеличивается. В противном случае (сдвиг кривой плановых расходов из положения E_0 в положение E_x при уменьшении инвестиций) равновесный объем выпуска сокращается.

Нетрудно заметить, что в обоих случаях изменение равновесного объема производства превышает обусловившее его изменение агрегированных расходов ($\Delta F_1 > \Delta E_1$ и $\Delta Y_2 > \Delta E_2$). Такая ситуация не случайна. Она порождается наличием мультипликативного эффекта в экономике.

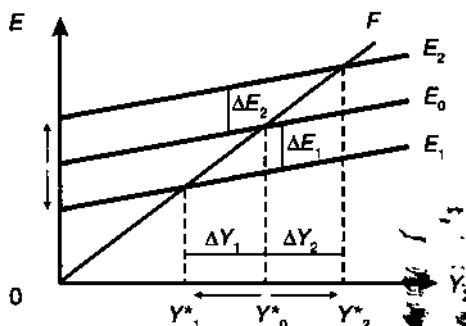


Рис. 21.6. Влияние инвестиций на равновесный объем национального производства

Суть мультипликативного эффекта в рыночной экономике состоит в том, что прирост инвестиций приводит к многократному увеличению национального дохода. Образно выражаясь, можно сказать, что как камень, брошенный в воду, вызывает круги на воде, так и инвестиции, "брошенные" в экономику, вызывают цепную реакцию в виде роста дохода и занятости.

Мультипликативный эффект основывается на двух экономических явлениях. Во-первых, для экономики характерны повторяющиеся непрерывные потоки доходов и расходов. **Во-вторых**, любое изменение дохода влечет за собой изменения в потреблении и в сбережениях в том же направлении, что и изменение дохода. При *

этом для каждого изменения дохода пропорция между приростами потребления и сбережений сохраняется стабильной.

Эти явления ведут к тому, что дополнительные инвестиционные расходы предпринимателей превращаются в доходы домохозяйств, которые часть своих дополнительных доходов направляют на потребление. Потребительские расходы одних домохозяйств становятся доходами других. Поскольку домохозяйства тратят на потребление не весь свой располагаемый доход, а только его часть, процесс расширения национального дохода не бесконечен. Он завершается на том витке трансформации дополнительных расходов одних субъектов в дополнительные доходы других, когда новый дополнительный прирост дохода становится бесконечно малой величиной.

Коэффициент, характеризующий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций, называется *мультипликатором* μ . Его величина характеризует соотношение между отклонением от равновесного объема реального национального дохода и исходным изменением инвестиционных расходов:

$$\mu = \frac{\text{Изменения в реальном НД}}{\text{Изменения в инвестициях}} = \frac{\Delta Y}{\Delta I}. \quad (12)$$

Рассмотрим условный пример, иллюстрирующий суть мультипликационного эффекта. Предположим, что население расходует на потребление 60% получаемого им дохода, а остальные 40% сберегает. Потребительская функция тогда имеет вид $C = C_0 + 0,6 K$. Если объем инвестиций увеличится на 100 млрд ден. ед., то доходы тех, кто осуществляет реализацию инвестиционного проекта, возрастут на такую же сумму. Домохозяйства, получившие дополнительный доход 100 млрд ден. ед., в соответствии со своей функцией потребления увеличат потребительские расходы на 60 млрд ден. ед., а 40 млрд ден. ед. будут направлены на увеличение сбережений. Увеличение агрегированных расходов на 60 млрд ден. ед. отразится на доходах другой группы лиц, которые тоже увеличатся на эту сумму. Эти лица в свою очередь увеличат свои потребительские расходы на 36 млрд ден. ед. ($60 \times 0,6 = 36$). Это свидетельствует о возрастании на 36 млрд ден. ед. еще чьих-то доходов и об увеличении их потребления на 21,6 млрд ден. ед. ($36 \times 0,6 = 21,6$) и т.д. Процесс расширения расходов математически может быть выражен в виде следующей геометрической прогрессии:

$$\begin{aligned} \Delta E &= 100 + 0,6 \times 100 + 0,6^2 \times 100 + 0,6^3 \times 100 + \dots = \\ &= 100 \times \left(1 + \sum_{k=1}^{\infty} 0,6^k \right). \end{aligned} \quad (13)$$

Выражение, заключенное в скобки, представляет собой мультипликатор, который, как видно из формулы (13), количественно равен сумме геометрической прогрессии. Эта сумма равна: $1/1 - 0,6 = 1/0,4 = 2,5$. Поэтому общий прирост расходов составит $\Delta E = 2,5 \times x \times 100 = 250$ млрд ден. ед. В условиях равновесия $\Delta Y = \Delta E = 250$.

В общем виде формула мультипликатора может быть записана следующим образом:

$$\mu = 1/(1 - C_{yr}) = 1/S_{yr}. \quad (14)$$

Данная формула показывает, что мультипликатор есть величина, обратная предельной склонности к сбережению.

Следовательно, зная величину предельной склонности к сбережению или потреблению, можно определить прирост равновесного значения реального НД при любом изменении инвестиций:

$$\Delta Y = \mu \times \Delta I = 1/(1 - C_{yr}) = 1/S_{yr}. \quad (15)$$

Следует иметь в виду, что *мультипликатор оказывает двустороннее воздействие на экономику. С одной стороны*, рост инвестиций ведет к мультипликативному увеличению дохода. *С другой стороны*, при снижении инвестиций происходит многократное уменьшение национального дохода.

Модель "доходы—расходы" и анализ мультипликатора свидетельствуют о существовании экономического парадокса, называемого *парадоксом бережливости*. Он состоит в том, что стремление общества к увеличению своего богатства путем наращивания сбережений может закончиться ничем, если автономные расходы ($A_0 = C_0 + I + G + NX$) останутся неизменными. Сбережения будут увеличиваться, а уровень дохода упадет.

Из формулы (11) следует, что связь между фактическими расходами и национальным доходом может быть выражена зависимостью:

$$Y = A_0/(1 - C_{yr}) = 1/S_{yr} \times A_0 = \mu \times A_0. \quad (16)$$

Отсюда видно, что если домохозяйства увеличивают свою склонность к сбережениям, то при неизменном уровне автономных расходов объем получаемого ими реального дохода сократится, а сбережения, несмотря на рост их доли в каждой единице располагаемого дохода, не изменятся, поскольку доход упадет пропорционально росту предельной склонности к сбережению. Если же люди, напротив, будут расходовать на потребление большую часть своего располагаемого дохода, то им удастся увеличить свой доход без снижения объема сбережений.

Графически парадокс бережливости представлен на рис. 21.7.

Если при равновесном объеме национального дохода Y^* домохозяйства будут стремиться сберечь больше и снизят предельную

склонность к потреблению, то угол наклона кривой агрегированных плановых расходов уменьшится и она сдвинется из положения EQ в положение E_1 . Следствием явится снижение уровня дохода до Y^* . При этом уровне дохода объем сбережений останется таким же, каким он был при доходе P_0 , а объем потребления снизится на величину ΔC

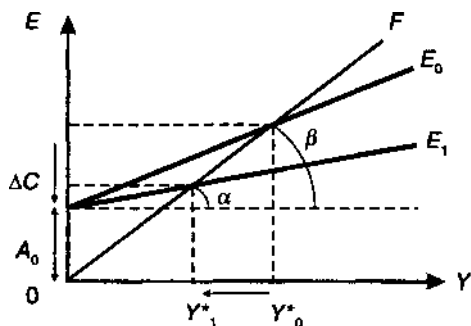


Рис. 21.7. Парадокс бережливости

Следует иметь в виду, что парадокс бережливости характерен только для экономики с неполной занятостью. Если в экономике поддерживается полная занятость, то возросшее стремление к сбережениям приведет к их фактическому росту, поскольку оно будет способствовать снижению процентной ставки и стимулировать расширение такого компонента совокупных расходов, как инвестиции. Урок, который преподносит парадокс бережливости, ценен в той мере, в какой мы осознаем его применимость к ситуации недостаточного совокупного спроса и неполной занятости. На основании этого парадокса Кейнс заключил, что в периоды низкой деловой активности, когда у домохозяйств появляются значительные стимулы больше сберегать и меньше потреблять, правительство должно стимулировать рост потребления, а не сбережений.

6. Совокупное предложение

Совокупным предложением в экономической теории называется сумма всех произведенных в стране конечных товаров и услуг, которую фирмы готовы предложить на рынке в течение определенного периода при каждом возможном уровне цен. Иными словами, это реальный объем национального производства при различных значениях индекса цен на конечные товары и услуги. Зависимость реального объема национального производства от уровня цен называется кривой совокупного предложения.

Характер влияния уровня цен на объем национального производства и, следовательно, вид кривой совокупного предложения в решающей степени зависит от продолжительности рассматривае-

мого промежутка времени. Поэтому следует различать *долгосрочную и краткосрочную кривые совокупного предложения*.

В макроэкономике в отличие от микроэкономики основным критерием выделения краткосрочного и долгосрочного периодов является гибкость цен, а не стабильность запаса капитала. При макроэкономической трактовке временных периодов предполагается, что в долгосрочном периоде все цены как на товары, так и на ресурсы являются гибкими и изменяются в одной и той же пропорции, а в краткосрочном либо все цены, либо цены на труд такой гибкостью не обладают.

Можно выделить две причины, по которым фирмы вправе рассчитывать, что в долгосрочном периоде цены на товары и цены на ресурсы будут изменяться в одной и той же пропорции.

В основе *первой причины* лежит влияние динамики товарных цен на размеры заработной платы рабочих и должностных окладов служащих. Когда растет совокупный спрос и средний уровень товарных цен, увеличивается стоимость жизни всех категорий работников. Если в этой ситуации размеры номинальной заработной платы не изменятся, то ее реальная величина снизится. В сложившейся ситуации рабочие будут настаивать на повышении ставок номинальной заработной платы, чтобы сохранить достигнутый жизненный уровень. В то же время фирмы, получающие в результате повышения цен больший доход от реализации выпускаемой продукции, смогут увеличить заработную плату рабочих в той же пропорции, в которой увеличился их доход в связи с ростом товарных цен. Если отдельные предприниматели этого не сделают, то они потеряют наиболее квалифицированных и мобильных работников, которые перейдут работать в другие фирмы.

—**—

Вторая причина заключается в том, что многие виды продукции являются одновременно и готовыми товарами. Примерами такого рода благ могут служить не только лес, природный газ и прочие виды энергоносителей, но и многие промышленные товары (ткани, сахар, мука и пр.), которые могут не только продаваться населению, но и идти на дальнейшую переработку.

Если фирмы ожидают пропорционального изменения цен на товары и ресурсы, они лишаются стимулов к увеличению объема производства при росте уровня цен, поскольку предполагают, что их издержки вырастут в той же пропорции, что и цены. Поэтому кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде (AS_L) имеет вид вертикальной прямой, представленной на рис. 21.8. Реальный объем выпуска, определяющий положение данной кривой (Y^*), — это потенциальный объем национального производства (объем производства при полной занятости).

Приспособление цен на ресурсы к изменению цен на конечную продукцию происходит не мгновенно. В реальной жизни очень часто возникают ситуации, при которых фирмы вправе ожидать постепенного и медленного изменения номинальной заработной пла-

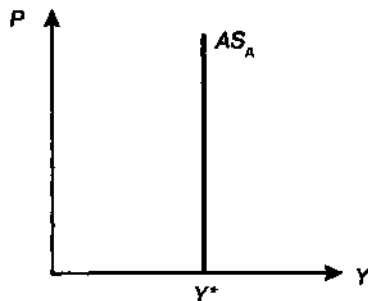


Рис. 21. Q. Долгосрочная кривая совокупного предложения

ты. Например, несмотря на рост уровня цен на блага, заработная плата может быть стабильной до истечения срока трудового контракта, заключенного между фирмой и работником, или оставаться неизменной из-за того, что при наличии массовой безработицы работники, боясь потерять рабочие места, не настаивают на повышении номинальной ставки заработной платы.

Если фирмы будут рассчитывать на то, что в течение определенного периода цены на ресурсы (и, следовательно, издержки производства) останутся без изменения, то в ответ на увеличение совокупного спроса они будут увеличивать реальный объем производства при сложившемся уровне товарных цен. Тогда кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде (AS_k) примет вид горизонтальной прямой, представленной на рис. 21.9, а. Если они будут рассчитывать на то, что при росте совокупного спроса цены на ресурсы будут расти, но в меньшей пропорции, чем товарные цены, кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде будет иметь положительный наклон, как показано на рис. 21.9, б. Объединив все три рассмотренные ситуации, можно построить кривую совокупного предложения (AS) в общем виде (рис. 21.10). Эта кривая нелинейна. Она состоит из трех отрезков: горизонтального, восходящего и вертикального.

Поскольку функционирование экономики в краткосрочном периоде при сохранении стабильных цен рассматривается в кейнсианской теории, горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения называют "кейнсианским отрезком".

Функционирование экономики в долгосрочном периоде при поддержании полной занятости в экономике является предметом изучения классической экономической теории. Соответственно вертикальную часть кривой совокупного предложения называют "классическим отрезком".

Причины, обуславливающие непропорциональное изменение цен на товары и ресурсы в краткосрочном периоде, были изучены представителями как неоклассического, так и некейнсианского направлений. Поэтому восходящий (промежуточный) отрезок кри-

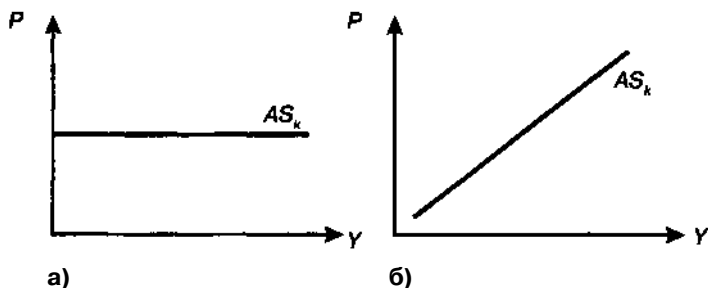


Рис. 21.9. Краткосрочная кривая совокупного предложения

вой совокупного предложения не получил своего названия по имени какой-либо школы экономической мысли.

Промежуточный отрезок означает, что экономика более или менее приближается к состоянию полной занятости и в ней начинают появляться так называемые узкие места. В отдельных отраслях оказываются занятыми все трудовые ресурсы и производственные мощности. В такой ситуации при увеличении совокупного спроса предприниматели для расширения производства вынуждены привлекать более дорогие дополнительные ресурсы, повышать заработную плату рабочим и платить более высокие цены поставщикам сырья. Рост цен на ресурсы влечет за собой увеличение издержек производства. Чтобы окупить возросшие издержки, предприниматели повышают цены на свою продукцию.

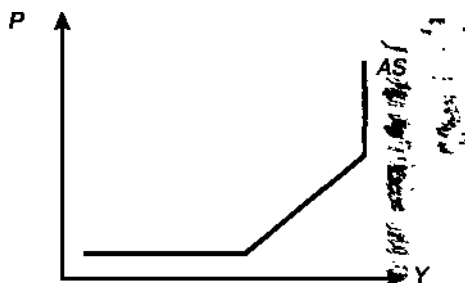


Рис. 21.10. Кривая совокупного предложения

Помимо уровня цен на объем национального производства оказывают влияние **многие неценовые факторы**, под действием которых кривая совокупного предложения может смещаться влево или вправо. К числу этих факторов относятся:

- изменение объема применяемых ресурсов;
- изменение производительности ресурсов;
- изменение налогов и субсидий.

•
«
*

Перечисленные факторы при прочих равных условиях могут в той или иной степени повлиять на сдвиги кривой совокупного предложения как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах, т.е. на всю кривую AS . Так, при увеличении объема применяемых ресурсов или повышении их производительности кривая AS сдвигается вправо, а при уменьшении объема ресурсов или снижении их использования — влево. В то же время на сдвиги краткосрочной кривой совокупного предложения может повлиять такой дополнительный фактор, как изменение цен на ресурсы, вызванный ответной реакцией собственников факторов производства на изменение товарных цен после истечения некоторого периода. При такой "запоздалой" реакции кривая AS_k будет сдвигаться влево при неизменной долгосрочной кривой предложения. При рассмотрении обобщенной кривой совокупного предложения это выразится в смещении "кейнсианского" и "промежуточного" отрезков кривой AS влево и вверх. При этом положение "классического" отрезка кривой не изменится. Учет специфики факторов, влияющих на сдвиги краткосрочной кривой предложения, является основой для изучения развития инфляционных процессов в экономике.

7. Макроэкономическое равновесие в модели "совокупный спрос—совокупное предложение"

Модель "доходы—расходы" позволяет рассмотреть механизм формирования равновесного объема национального производства в краткосрочном периоде при предпосылке стабильности всех цен. Для анализа этого механизма в условиях изменяющихся цен, а также для выявления специфики приспособления экономики к состоянию равновесия в краткосрочном и долгосрочном периодах используется *модель "совокупный спрос—совокупное предложение"*. Графически данная модель представлена на рис. 21.11.

Макроэкономическое равновесие достигается тогда, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. Графически равновесное состояние экономики отражается точкой пересечения кривых AD и AS . При этом механизм формирования равновесного объема национального производства будет зависеть от того, на каком из своих отрезков кривая совокупного предложения пересечется с кривой совокупного спроса. На рис. 21.11 изображены три возможные ситуации макроэкономического равновесия (точки M_1 , M_2 и M_3). Точка M_1 отражает ситуацию макроэкономического равновесия при высоком уровне безработицы и негибкости цен. Точка M_2 характеризует макроэкономическое равновесие в условиях неполной занятости, наличия "узких мест" в экономике и отставания темпов роста заработной платы от темпов роста товарных цен. Точка M_3 — это равновесие в условиях полной занятости.

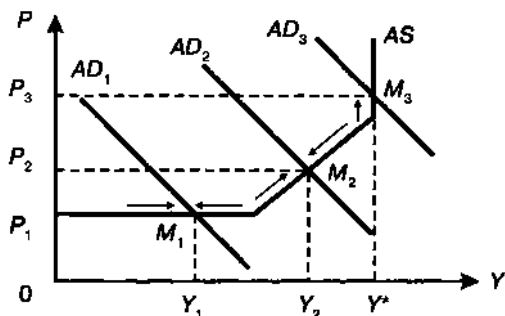


Рис. 21.11. Модель "совокупный спрос-совокупное предложение"

В кейнсианской теории доминирующую роль в формировании равновесного объема национального производства играет совокупный спрос. Действительно, как видно из рис. 21.11, при абсолютной стабильности цен и наличии большого числа безработных реальный объем производства Y , определяется величиной совокупного спроса при сложившемся уровне товарных цен (P_1). Эту величину Кейнс назвал **эффективным спросом**. Если предприниматели в таких условиях переоценят эффективный спрос и произведут товаров и услуг больше Y , они будут вынуждены снижать объем производства. Если они произведут меньше, то будут увеличивать реальный выпуск до тех пор, пока он не достигнет величины эффективного спроса. Такая специфика механизма формирования равновесного значения реального объема национального производства позволила Кейнсу обосновать вывод о том, что в целях повышения уровня занятости в экономике в условиях высокого уровня безработицы правительству следует проводить экспансионистскую политику, направленную на расширение совокупного спроса $\uparrow^*$

Согласно классической экономической теории равновесное значение реального объема национального производстве полностью определяется факторами предложения и прежде всего объемом имеющихся производственных ресурсов и их производительностью. Совокупный спрос влияет лишь на уровень цен. Если совокупный спрос растет, то уровень цен повышается, а сокращение совокупного спроса ведет к снижению уровня цен. Отсюда делается вывод о нецелесообразности государственного вмешательства в экономику, поскольку экспансионистская политика государства может привести лишь к инфляционному росту цен, а рестрикционная (направленная на уменьшение совокупного спроса) — вызвать дефляцию в экономике. $\wedge$

Современные представители некейнсианского и неоклассического направлений экономической мысли считают, что в краткосрочном периоде на формирование равновесного объема национального производства оказывают влияние как совокупный спрос, так и сово-

купное предложение. Это соответствует ситуации, при которой поведение фирм на рынке благ описывается восходящей краткосрочной кривой совокупного предложения. В этом случае процесс приспособления к равновесию связан с изменениями как реального объема производства, так и уровня цен. Следовательно, можно заключить, что рестрикционная политика государства будет иметь своим следствием дефляцию и сокращение объема производства, а экспансионистская — стимулировать не только рост деловой активности, но и развитие инфляционных процессов в экономике.

Взгляды неоклассиков и неокейнсианцев по вопросу о целесообразности проведения государственной политики различны. Представители неоклассического направления полагают, что экономика не может далеко отклоняться от полной занятости и поэтому кривая совокупного предложения на своем промежуточном отрезке достаточно "крута". В такой ситуации государственное вмешательство в экономику малоэффективно, поскольку его следствием будет в основном изменение уровня цен, а не реального объема производства и занятости (рис. 21.12). С точки зрения неокейнсианцев рассматриваемый отрезок кривой совокупного предложения относительно "пологий". Поэтому государственная экспансионистская политика в краткосрочном периоде может дать значительный эффект в виде прироста реального объема национального производства и уровня занятости в экономике (рис. 21.12).

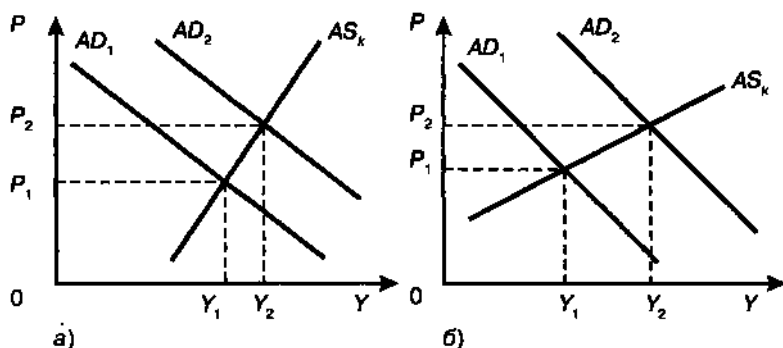


РИС. 21.12. Неоклассическая и неокейнсианская трактовки результатов государственной политики

Глава 22. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

1. Сущность, цели, основные характеристики экономического роста.
2. Факторы и типы экономического роста.
3. Равновесие и экономический рост. Модели равновесного экономического роста.
4. Теории стадий экономического роста.
5. Концепция устойчивого развития и проблемы роста экономики Российской Федерации.

1. Сущность, цели, основные характеристики экономического роста

Под экономическим ростом понимаются долговременные изменения реального объема национального производства, связанные с развитием производительных сил в долгосрочном временном интервале.

Если все факторы производства используются полностью и с наибольшей эффективностью (экономика находится на границе своих производственных возможностей), то реальный объем производства достигает своего максимального значения. Это так называемый потенциальный объем производства. Если производственные ресурсы используются недостаточно эффективно или не в полном объеме, то фактическое значение реального объема производства будет меньше потенциального.

В том случае, когда предметом теоретического анализа является динамика потенциального объема производства, экономический рост трактуется как движение от одного допустимого состояния равновесия к другому. При таком подходе в центр внимания находятся темпы экономического роста и факторы предложения. Графически рост потенциального объема производства может быть представлен как сдвиг границы производственных возможностей вправо (рис. 22.1).

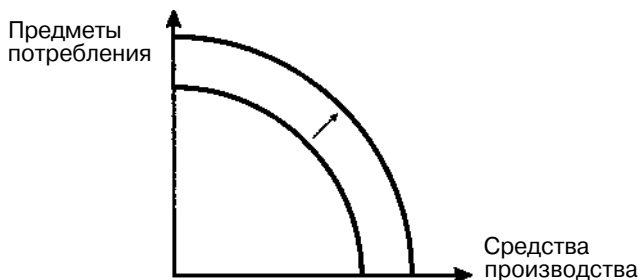


РИС. 22.1. Потенциальный экономический рост

При анализе фактического экономического роста предметом изучения являются не только факторы, определяющие экономическую динамику производственных возможностей, но и изменения отраслевых и воспроизводственных пропорций, трансформация институциональной структуры в процессе экономического роста, государственная политика по стимулированию или сдерживанию темпов роста, причины отставания фактического объема производства от потенциального и т.д. Графически фактический рост реального объема производства может быть представлен как переход экономики из какой-либо точки внутри границы исходных производственных возможностей (например, точки *M*— рис. 22.2) в какую-либо точку, находящуюся или на новой границе производственных возможностей (точку *K*), или внутри этой границы (точка *N*).

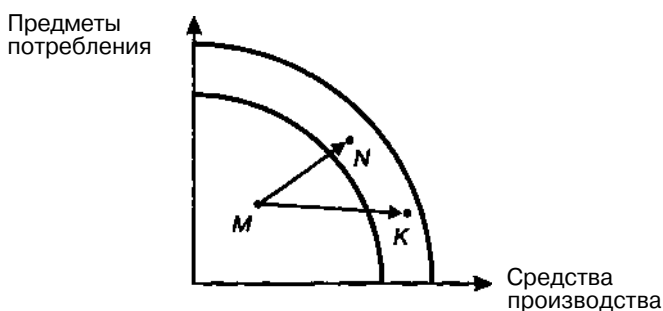


Рис. 22.2. Фактический экономический рост

Сущность экономического роста состоит в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики: между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей. Разрешаться это противоречие может **двумя основными способами: во-первых**, за счет увеличения производственных возможностей, **во-вторых**, за счет наиболее эффективного использования имеющихся производственных возможностей и развития общественных потребностей. Однако на этом процесс не завершается: на каждом новом этапе развития при расширении производственных возможностей не все общественные потребности удовлетворяются. Общественные потребности всегда первичны по отношению к производственным ресурсам, хотя возникают они только тогда, когда производство продуктов, удовлетворяющих эти потребности, уже освоено либо производителями данной страны, либо поставщиками импортируемой продукции. Это объясняется тем, что возникшая потребность постепенно превращается в массовую, что предполагает непрерывное развитие производства.

Развитие производственных возможностей обуславливается не только и не столько количественным ростом общественных потребностей, сколько изменением их структуры, повышением в струк-

туре потребительских предпочтений доли одних потребностей и уменьшением доли других. Производственные ресурсы и структура выпуска, как правило, не могут изменяться столь же быстро, как структура потребностей. Это обусловлено тем, что для возникновения новой потребности в продукте или услуге достаточно факта их одномоментного производственного освоения, т.е. появления на рынке нового товара, отвечающего своей ценой и качеством платежеспособным запросам потребителей. В то же время для массового освоения производства данного товара необходим известный период. Производители могут добиться лишь минимизации такого отставания, но не его постоянного устранения.

Отсюда следует, что стремление основных субъектов экономики к экономическому росту существует всегда независимо от того, какой уровень развития достигнут в обществе. Однако реальные условия производства далеко не всегда позволяют реализоваться потенциалу роста. В этих условиях наступает депрессия или экономический спад, которые могут быть обусловлены как внутренними экономическими факторами, так и внешними по отношению к национальной экономике (например, войнами, изменениями внутренней или международной политики и т. д.).

В экономической теории сложилось два основных подхода к трактовке форм проявления экономического роста. Наиболее распространенным выступает понимание экономического роста как итоговой характеристики развития национальной экономики за определенный период, измеряемой либо темпами роста реального объема ВВП (НД), либо темпами увеличения этих показателей в расчете на душу населения. Необходимость применения той или иной способа измерения экономического роста связывается обычно с задачами исследования. Первый способ измерения эцшомического роста используется, как правило, при оценке темпа^рас^цирования экономического потенциала страны, второй — при анализе динамики благосостояния населения или сравнении жизней^нн^го уровня в разных странах и регионах.

В настоящее время превалирует второй подход к измерению экономического роста. ***Под экономическим ростом ^юдразумеается такое развитие национальной экономики, при котором темпы увеличения реального национального дохода превышают темпы роста населения.*** Это позволяет рассматривать проблемы роста с позиции жителя страны, а не стороннего наблюдателя.

Рассматривая экономический рост с точки зрения интересов всего общества, можно выделить ***две его основные цели***: повышение материального благосостояния населения и поддержание национальной безопасности.

Повышение материального благосостояния как главная цель экономического роста конкретизируется в следующих основных составляющих:

1. Увеличение среднедушевых доходов населения. Достижение этой цели получает свое отражение в темпах роста национального дохода (НД) на душу населения.

2. Увеличение свободного времени. Досуг является одним из жизненных благ, но не находит отражения в показателях реального ВВП или НД страны. Поэтому при оценке степени достижения данной цели необходимо принимать во внимание, происходило или нет в течение рассматриваемого периода сокращение рабочей недели и рабочего года, общей продолжительности трудовой деятельности рабочих и служащих.

3. Улучшение распределения национального дохода среди различных слоев населения. Если бы простое увеличение реального НД сопровождалось значительным ухудшением его распределения, то большая часть населения вообще бы не сочла экономический рост улучшением, так как их благосостояние могло бы остаться прежним или даже уменьшиться. Поэтому важно, чтобы в процессе экономического развития поддерживались принципы социальной защищенности по отношению к трудоспособным и безработным.

4. Повышение качества и рост разнообразия выпускаемых товаров и услуг. Эта составляющая не находит прямого отражения в показателе реального НД. В то же время вполне допустимо предположить, что более высокое качество и дифференциация товаров способствуют повышению потребительской удовлетворенности и, следовательно, получают свое отражение в увеличении расходов на покупку товаров и услуг, совокупный размер которых характеризует объем произведенного НД.

Следует иметь в виду, что постановка вопроса о целях экономического роста с позиций общественных интересов имеет **нормативный характер**, т.е. содержит пожелания о том, что было бы желательно иметь развивающемуся обществу. Но в экономическом росте заинтересовано не только общество в целом, но и каждый из его основных экономических субъектов в отдельности: как предприниматели, так и домохозяйства. Этот вывод становится очевидным при позитивном подходе к вопросу о целях экономического роста.

Позитивный подход предполагает анализ мотивов поведения предпринимателей и домохозяйств. Основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей является получение прибыли. Экономический рост связан с расширением спроса на продукцию фирм. Он дает фирмам возможность получать экономическую прибыль в долгосрочной перспективе. Для достижения этой цели предприниматели осуществляют инвестиционные расходы, внедряют в производство более прогрессивные технологии, совершенствуют методы управления производством и формы его организации. Домашние хозяйства стремятся к повышению своего благосостояния. Поэтому их интерес непосредственно коррелирует с основной целью экономического роста. Ради достижения своих интере-

сов они, во-первых, осуществляют сбережение части получаемого дохода, во-вторых, инвестируют часть дохода в повышение качества находящихся в их распоряжении факторов производства. Такой мотив характерен, в частности, для рабочих, служащих и предпринимателей, вкладывающих частные инвестиции в человеческий капитал.

Под эффективностью экономического роста понимается улучшение всех составляющих многогранного понятия "эффективность производства". К ним относятся:

улучшение качества товаров и услуг, повышение их конкурентоспособности на отечественном и мировом рынках;

освоение производства новых товаров, позволяющих удовлетворять ранее неудовлетворенные потребности или создавать возможность для их удовлетворения наилучшим образом;

углубление специализации и кооперирования производства с учетом территориальных преимуществ страны в системе международного разделения труда;

улучшение структуры распределения производственных ресурсов по отраслям и регионам страны;

увеличение отдачи от использования производственных ресурсов за счет повышения управленческого мастерства и использования эффективных мотиваций для стимулирования роста производительности труда внутри фирм;

освоение новых технологий, позволяющих минимизировать затраты ограниченных производственных ресурсов для выпуска данного объема производства.

Понятие "качества экономического роста" в экономической теории связывается с усилением социальной направленности экономического развития страны. Основными составляющими качества экономического роста являются:

улучшение материального благосостояния населения;

увеличение свободного времени как основы гармоничного развития личности;

повышение уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;

рост инвестиций в человеческий капитал;

обеспечение безопасности условий труда и жизни людей;

социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;

поддержание полной занятости в условиях растущего объема предложения на рынке труда.

Между темпами экономического роста, с одной стороны, и повышением качества — с другой, существует определенное противоречие. Высокие темпы могут достигаться за счет ухудшения качества роста. Например, повышение продолжительности рабочего дня или увеличение интенсивности труда, ведущие к росту трудовых затрат и тем самым способствующие увеличению темпов экономического роста, на качество экономического роста будут оказывать негативное воздействие вследствие снижения свободного времени. Напротив,

низкие и даже отрицательные темпы роста могут сопровождаться повышением потребительской удовлетворенности в результате выпуска более качественной продукции. Поэтому многие экономисты считают, что **наиболее предпочтительны невысокие (2—3% в год), но устойчивые темпы экономического роста.**

Вместе с тем в условиях глубокого экономического спада, высокой ^-неэффективности, выражаемой в низкой производительности труда и широком распространении неадаптирующего поведения фирм, для обеспечения наиболее эффективного развития страны наиболее предпочтительным может оказаться максимальный экономический рост.

2. Факторы и типы экономического роста

Под факторами экономического роста в экономической теории понимаются те явления и процессы, которые определяют возможности увеличения реального объема производства, повышения эффективности и качества роста.

По способу воздействия на экономический рост различают **прямые и косвенные факторы**. Прямыми называются те, которые непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту. Косвенные факторы влияют на возможность превращения этой способности в действительность. Они могут способствовать реализации потенциала, заложенного в прямых факторах, или ограничить его.

К прямым относятся пять основных факторов, непосредственно определяющих динамику совокупного производства и предложения:

- увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов;

- рост объема и улучшение качественного состава основного капитала;

- совершенствование технологии и организации производства;

- повышение количества и качества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов;

- рост предпринимательских способностей в обществе.

В состав косвенных входят факторы как предложения, так и спроса и распределения. **Косвенными факторами предложения являются:**

- снижение степени монополизации рынков,

- уменьшение цен на производственные ресурсы;

- снижение налогов на прибыль;

- расширение возможности получения кредитов.

Если изменения косвенных факторов происходят в обратном направлении (увеличивается степень монополизации рынков, растут налоги и пр.), то экономический рост будет сдерживаться. Так, резкое удорожание производственных ресурсов после либерализации цен в нашей стране явилось одной из причин, стимулирующих

промышленные предприятия к снижению реальных объемов производства и занятости.

Факторы спроса определяют возможность реализации растущего объема производства. В числе важнейших можно выделить такие факторы спроса, как рост потребительских, инвестиционных и государственных расходов, расширение экспорта вследствие освоения новых рынков сбыта или повышения конкурентоспособности продукции страны на мировом рынке

Если динамика спроса отстает от расширения естественного уровня реального объема производства, в экономике наступает ситуация, называемая **спадом темпов роста или рецессией роста**. Эта ситуация представлена на рис. 22.3.

Предположим, что экономическая система первоначально находится в состоянии равновесия в точке E_0 . Затем уровень потенциального объема производства в реальном исчислении поднимается с 50 до 110 ед. Это представлено на рис. 22.3 сдвигом долгосрочной кривой совокупного предложения из положения AS_0 в положение AS_1 . Кривая краткосрочного совокупного предложения также сдвинется и займет положение AS_1 вместо исходного AS_0 . Допустим, что совокупный спрос при этом не изменится (например, в силу проведения жесткой денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики государства), т.е. кривая совокупного спроса останется в положении AD_{ix} .

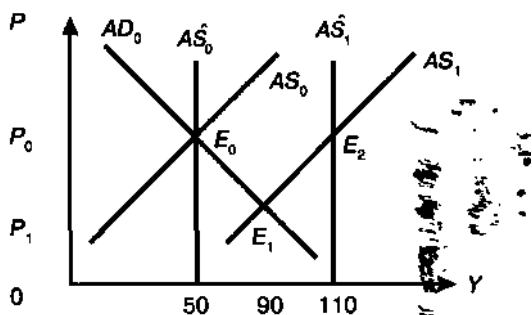


РИС. 22.3. Влияние факторов спроса на экономический рост

Что будет в этом случае происходить с экономической системой? Прежде всего произойдет незапланированное увеличение товарно-материальных запасов у производителей. Следовательно, предприниматели не смогут полностью реализовать возросший объем производства по ранее сложившимся ценам (P_0). Чтобы избежать накопления запасов нереализованной продукции, они будут вынуждены снижать уровень цен, надеясь таким образом стимулировать сбыт. В то же время им придется корректировать свои производственные планы, несколько сокращая объем производства, печ

ремещаая из точки E_2 в E_x вдоль кривой краткосрочного совокупного предложения AS_x . В ответ на это потребители будут увеличивать объем покупок, что графически отразится движением вдоль кривой совокупного спроса из точки E_0 в E_1 . В итоге установится равновесие при неполной занятости, уровень безработицы возрастет, а экономика не сможет реализовать имеющийся потенциал экономического роста.

К факторам распределения, оказывающим воздействие на экономический рост, относятся фактически сложившаяся структура распределения производственных ресурсов по отраслям, предприятиям и регионам страны, а также действующий в обществе порядок распределения доходов между субъектами хозяйственной деятельности. Эти факторы влияют как на способность экономической системы к росту, так и на ее эффективность.

Способность к наращиванию производства, создаваемая прямыми факторами предложения, недостаточна для расширения реального объема производства темпами, соответствующими потенциальным возможностям роста. Необходимо такое распределение ресурсов, которое позволяет их эффективно использовать с целью получения максимального количества полезной продукции. Эта проблема решается в своей основной части рынком, а в тех сферах, где рынок терпит фиаско, — государством (производство общественных благ, нейтрализация негативных внешних эффектов).

Существующий порядок распределения доходов позволяет экономике развиваться максимально возможными темпами только в том случае, если он стимулирует рабочих к повышению производительности труда. Иными словами, для реализации потенциала экономического роста необходимо, чтобы доходы работников росли темпами, равными темпам роста производительности их труда.

Теоретически могут быть выделены **два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный**. Основной особенностью экстенсивного типа экономического роста является то, что расширение объема материальных благ и услуг достигается за счет увеличения количества применяемых прямых факторов предложения: численности работников, средств труда, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов и т.д. При экстенсивном росте сохраняются постоянные пропорции между темпами роста реального объема производства и реальных совокупных издержек на его создание.

Специфика интенсивного типа экономического роста состоит в том, что расширение производства обеспечивается за счет качественного совершенствования прямых факторов роста: применения прогрессивных технологий, использования рабочей силы, имеющей более высокую квалификацию и производительность труда, и т.д. В этом случае темпы роста реальных объемов производства будут превышать темпы изменения совокупных издержек на его производство.

В соответствии с выделением типов экономического роста прямые факторы роста разделяются на две основные группы: экстенсивные и интенсивные. Данное деление представлено на рис. 22.4.

В реальной действительности экстенсивный или интенсивный типы экономического роста в чистом виде не существуют. Количественное совершенствование факторов роста, осуществляемое на основе внедрения достижений НТП, всегда требует вложений инвестиций в средства производства или рабочую силу. В свою очередь рост рабочей силы и средств производства сопровождается изменением их качественных характеристик. Поэтому при анализе реального экономического роста, а не его теоретических моделей выделяют преимущественно экстенсивный и преимущественно интенсивный типы роста.

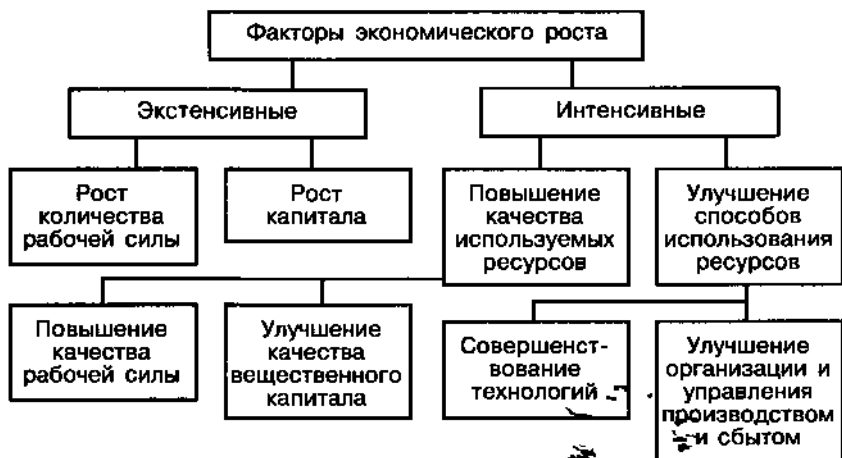


Рис. 22.4. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста

В настоящее время принято относить экономический рост к тому или иному типу в зависимости от удельного вклада прироста реального ВВП (ЧИП), обусловленного интенсивными факторами роста. Если доля реального ВВП, полученного за счет интенсивных факторов роста, превышает 50%, то для экономики характерен преимущественно интенсивный тип роста. И наоборот, если удельный вес прироста реального ВВП за счет интенсивных факторов менее 50% от общего прироста ВВП, экономическая динамика характеризуется преимущественно экстенсивным типом роста.

До сих пор не разработана идеальная методика определения доли экстенсивных и интенсивных факторов в приросте ВВП. Тем не менее приблизительные расчеты, проведенные по разным методам, показывают, что в 70–80-х годах прирост национального дохода, обусловленный интенсивными факторами, в индустриально

развитых странах превышал 50%, в то время как в бывшем СССР он был на уровне 20—30%. Это позволяет сделать вывод о том, что в современной рыночной экономике доминирующим фактором развития является НТП, к которому рыночная экономика гораздо более восприимчива, чем административно-командная.

Интенсивные факторы экономического роста приводятся в действие в результате внедрения в производство достижений НТП. По характеру воздействия на динамику макроэкономических показателей, определяющих эффективность использования труда и капитала, выделяют несколько типов НТП: абсолютный, относительный (трудосберегающий и капиталосберегающий) и нейтральный.

Абсолютный НТП имеет место тогда, когда рост капиталовооруженности труда ($\kappa = K/N$, где K — капитал, а N — численность занятых) сопровождается ростом производительности труда ($y_N = Y/N$) и капиталоотдачи ($y_K = Y/K$).

Технический прогресс является относительным при росте капиталоотдачи и производительности труда, капиталовооруженность остается постоянной.

Когда при фиксированной капиталовооруженности труда производительность труда сопровождается падающей капиталоотдачей, экономике свойствен **трудосберегающий (капиталоемкий) технический прогресс**. При обратном соотношении темпов роста показателей эффективности использования труда и капитала имеет место **капиталосберегающий тип НТП**.

Нейтральным называется НТП, при котором растущая капиталовооруженность и растущая производительность труда сопровождаются постоянной капиталоотдачей.

В экономической теории выделяются **три разновидности нейтрального НТП**, получившие свое название по фамилиям их исследователей.

Если НТП развивается таким образом, что при постоянной во времени величине капиталовооруженности труда (κ) сохраняется постоянство предельной замены между трудом и капиталом (AN/AA), то имеет место **НТП, нейтральный по Хиксу**.

Если по мере развития НТП фиксированному уровню предельной производительности труда соответствует одинаковое значение средней производительности труда (при $AY/AN = \text{const}$, также и $Y/N = \text{const}$), то такой тип называют **нейтральным по Солоу**. И наконец, технический прогресс называют **нейтральным по Харроду**, если при постоянной предельной производительности капитала ($A Y/AK = \text{const}$) его средняя производительность, т.е. капиталоотдача (Y/K), тоже является постоянной.

3. Равновесие и экономический рост. Модели равновесного экономического роста

Под равновесным экономическим ростом понимается такое развитие национальной экономики в долгосрочном периоде, при котором объемы совокупного спроса и совокупного предложения, увеличивающиеся от периода к периоду, постоянно равны между собой. Из этого определения следует, что при равновесном росте совокупный спрос и совокупное предложение увеличиваются одинаковыми темпами, что позволяет экономике сохранять постоянный уровень цен. Последовательность состояний равновесия, которые характеризуют изменения реальных макроэкономических показателей во времени, называется *равновесной траекторией развития*.

Общей закономерностью развития национальной экономики является его *циклический характер*, связанный с чередованием спадов и подъемов экономической активности. Такое чередование приводит к колебаниям темпов прироста реального национального дохода, принимающих отрицательное значение в периоды экономического спада. Одной из форм проявления указанной закономерности на долгосрочном временном интервале является колебание значений реального выпуска относительно трендовой равновесной траектории экономического роста.

Существенные отклонения реальных темпов экономического развития относительно равновесных темпов прироста оказывают дестабилизирующее воздействие на экономику и отрицательно сказываются на условиях и результатах хозяйственной деятельности. Для обеспечения устойчивости и эффективноеTM-развития важное значение имеет приближение реальной траектории экономической динамики к равновесной. Это объясняется тем, что только достижение долгосрочного макроэкономического $\wedge$ вновеотя на рынках благ, труда и капитала позволяет национальной экономике развиваться темпами, соответствующими масштабу расширения накопленного в стране производственного потенциала и повышения эффективности его использования на основе внедрения достижений научно-технического прогресса. Отсюда вы[^]ает не только теоретическая, но и практическая значимость изучения свойств равновесных траекторий и условий, необходимых для поддержания стабильности экономического роста в долгосрочном периоде.

Теоретический анализ трендовых равновесных траекторий предполагает необходимость абстрагирования от колебаний объемов реального национального дохода, обусловленных временными нарушениями равновесия на том или ином рынке. При этом предметом изучения становятся условия сохранения динамического равновесия на макроуровне и механизм перехода от одного равновесного состояния экономики к другому.

В макроэкономической теории выделяются *два основных типа равновесных траекторий экономического роста: устойчивые и неустойчивые*.

тойнивые. К устойчивым относятся такие равновесные траектории, отклонение от которых, вызванное тем или иным экзогенным фактором, экономика способна преодолеть на основе имманентно присущего ей механизма саморегулирования. Это означает, что нарушенное равновесие автоматически восстанавливается после истечения некоторого периода.

Основными отличительными свойствами **неустойчивых** равновесных траекторий являются:

способность рыночной экономики к сохранению равновесия в процессе развития в том случае, если такое равновесие было однажды достигнуто;

отсутствие у экономики внутренних механизмов приспособления, обеспечивающих восстановление равновесия после его нарушения.

Таким образом, неустойчивость равновесных траекторий означает, что при неизменности внешних условий развития достигнутое равновесие может сохраняться в экономике сколь угодно долго, но нарушение равновесия ведет к усилению отклонения реальной траектории развития от равновесной и требует для своего восстановления вмешательства государства.

Для иллюстрации отличительных свойств устойчивых и неустойчивых равновесных траекторий рассмотрим графическое описание двух простых экономических систем (рис. 22.5 и 22.6).

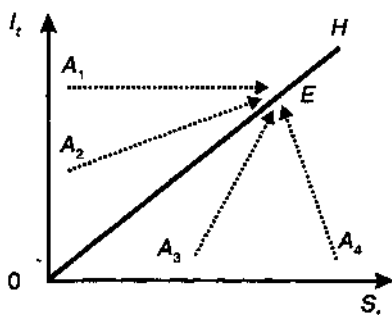


Рис. 22.5. Устойчивая равновесная траектория

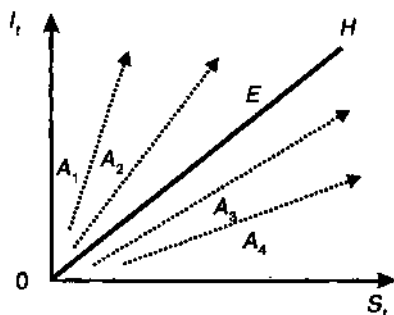


Рис. 22.6. Неустойчивая равновесная траектория

Условием равновесия каждой из этих систем является равенство инвестиций и сбережений, значения которых изменяются во времени: $I_t = S_t$, ($t = 1, 2, 3, \dots, T$). Следовательно, в представленном на рис. 22.5 и 22.6 экономическом пространстве равновесная траектория развития любой системы может быть графически изображена лучом OH , представляющим биссектрису угла, образуемого прямыми OS и OI , которые отражают изменение сбережений и инвестиций во времени. Фактическое состояние каждой из рассматриваемых систем в любой заданный момент может быть представлено

на рисунке одной из точек — A_1, A_2, A_3 и т.д. В том случае, если в экономике нарушено равновесие, эти точки располагаются вне луча $ОН$. Множество отличных от равновесных, но фактически возможных траекторий развития обозначено пунктирными стрелками, указывающими направление движения системы во времени вдоль равновесной траектории.

В экономических системах, имеющих устойчивую равновесную траекторию, все направления фактически возможного развития рано или поздно сходятся к состоянию долгосрочного равновесия — точке 2? на луче $ОН$ (рис. 22.5). Напротив, системе, изображенной на рис. 22.6, присуща неустойчивая равновесная траектория, поскольку, начиная движение из какой-либо точки, не расположенной непосредственно на луче $ОН$, она при движении по любой из возможных траекторий будет постепенно удаляться от состояния равновесия.

Поскольку неустойчивость равновесных траекторий ведет к углублению неравновесия в экономике, в системах, имеющих такую особенность, нарушается стабильность экономического развития и обостряются многие социально-экономические проблемы. Рассмотренная особенность была, в частности, типична для экономики бывшего СССР. Об этом свидетельствует тот факт, что экономический рост в течение нескольких десятилетий сопровождался постоянным воспроизводством и углублением дефицита. Это в конечном счете стало одной из основных причин возникновения глубоких кризисных явлений в экономике и обществе в целом.

Выявление способности рыночного механизма к восстановлению долгосрочного равновесия в процессе роста, а также теоретическое осмысление необходимых для этого условий и предпосылок имеют важное значение для решения вопросов о целесообразности государственного регулирования экономического роста и методах его осуществления. **Макроэкономические исследования указанных проблем проводятся на основе равновесных моделей экономического роста.** Основными целями их построения являлись — *

установление функциональной зависимости темпов равновесного роста от параметров, определяющих экономическую динамику;

анализ имманентно присущего конкурентной рыночной экономике механизма восстановления равновесия в процессе экономического развития; ^*

выявление факторов, определяющих устойчивость или неустойчивость равновесных траекторий;

решение вопроса о целесообразности государственного регулирования экономического роста, его целях и инструментах.

В экономической теории существуют **два основных типа равновесных моделей экономического роста: неоклассические и неокейнсианские.** \

Основной методологической предпосылкой **неоклассических** моделей является гипотеза о наличии совершенной конкуренции как на товарном, так и на ресурсном рынках. Непосредственными след-

ствиями такого рода гипотезы являются предположения: об автоматическом восстановлении общего макроэкономического равновесия за счет гибкости цен; о поддержании полной занятости и полном использовании производственных мощностей, позволяющем экономике развиваться темпами, определяемыми динамикой факторов производства; об отсутствии экономической прибыли и распределении реального национального дохода в соответствии с предельным продуктом каждого из факторов производства. Эти предпосылки анализа экономического роста дополняются гипотезами о возможности макроэкономического агрегирования всех факторов производства в два основных вида — труд и капитал и о наличии между ними отношений взаимозаменяемости. Базовые переменные модели изменяются одинаковым темпом, а взаимосвязь между ними во всех временных точках рассматриваемого периода постоянна.

Таким образом, при построении неоклассических моделей речь по сути дела идет о "динамической статике": характер развития в будущем полностью аналогичен его состоянию в настоящем. В динамике равновесие поддерживается так же, как и в статике.

Одной из наиболее широко известных неоклассических моделей равновесного роста является *модель Р.Солоу*. В самом общем виде эта модель описывается следующим набором уравнений.

1. *Производственная функция* с бесконечным числом комбинаций труда и капитала, дающих возможность получить определенное количество продукции, определяется так:

$$Y_t = F(K_t, N_t). \quad (D)$$

В качестве производственной функции обычно используется функция Кобба—Дугласа с эластичностью замены труда капиталом, равной 1. Тогда уравнение (1) записывается в виде:

$$Y_t = A \times K_t \times N_t, \quad (2)$$

где Y — естественный уровень реального объема производства; K_t , N_t — соответственно затраты труда и капитала; F — знак функции.

2. *Функция предложения труда*. Предполагается, что существует постоянный экзогенно заданный темп прироста населения (X), а доля занятых в составе населения стабильна. Это означает, что численность занятых (N) также растет постоянным темпом (X). В этом случае предложение труда описывается функцией:

$$N_t^s = N_0 \times (1 + \lambda) \approx N_0 e^{\lambda t}, \quad (3)$$

где e — основание натурального логарифма.

3. *Уравнение равновесия* на рынке труда выглядит так:

$$N_t^d = N_t^s \approx N_0 e^{\lambda t}. \quad (4)$$

4. Функция сбережений определяется как

$$S_t = S_y \times Y_t \quad (5)$$

где $S_y = S_t/Y_t$ (при любом t) — стабильная во времени норма сбережений.

5. Уравнение равновесия на рынке благ выглядит так:

$$I_t = S_t \quad (6)$$

Решение модели показывает, что устойчивый равновесный экономический рост имеет место тогда, когда реальный объем национального производства увеличивается темпом, равным темпу прироста населения и занятости (X). При этом выполняется следующее условие:

$$\lambda = S_y \times \sigma, \quad (7)$$

где $\sigma = Y/K$ — капиталоотдача (производительность капитала).

Эта модель построена без учета технического прогресса. При введении в производственную функцию технического прогресса уравнение (1) преобразуется следующим образом:

при ТП, нейтральном по Хиксу,

$$Y_t = A(t) \times F(K_t, N_t), \quad (8)$$

при ТП, нейтральном по Солоу,

$$Y_t = F[A(t) \times K_t, N_t], \quad (9)$$

при ТП, нейтральном по Харроду,

$$Y_t = F[K_t, A(t) \times N_t], \quad (10)$$

где $A(t)$ — функция технического прогресса. - ^

Анализ моделей с НТП показывает, что даже совершенная конкуренция позволяет автоматически поддерживать устойчивое равновесие в процессе экономического роста не при любом типе технического прогресса. Такая возможность появляется лишь в условиях НТП, нейтрального по Харроду. При других типах НТП нужны дополнительные условия. Например, при трудосберегающем типе необходимо, чтобы темп роста инвестиций был равен темпу роста производительности труда, а при капиталосберегающем типе нужна серия корректировок предпринимателями капитальных коэффициентов, сводящих НТП к нейтральному по Харроду. x

Неокейнсианские модели равновесного экономического роста. Согласно концепции Дж. Кейнса, достижение макроэкономического равновесия при полной занятости в случае, когда эффективный спрос недостаточен для реализации всего потенциального объема общественного продукта, предполагает дополнительные расходы, инициируемые государством за счет увеличения дефицита госбюджета или роста денежной массы в стране.

Увеличение государственных расходов или частных инвестиций на основе мультипликатора вызывает производный спрос на дополнительные предметы потребления, что позволяет реализовать весь потенциальный объем национального производства и обеспечить полную занятость. Что будет с экономикой дальше, Дж. Кейнс не рассматривал, так как анализ ограничивался коротким периодом.

Данный вопрос применительно к теории экономического роста попытались решить последователи Дж. Кейнса. Они обратили внимание на то, что если инвестиции порождают спрос на дополнительные предметы потребления, то этот новый спрос и связанный с ним прирост объема продаж в порядке производной связи создают дополнительный спрос на новые средства производства и, следовательно, на новые инвестиции. Такой подход позволил дополнить принцип мультипликатора принципом акселератора.

Принцип акселератора отражается следующим уравнением:

$$I_t = V(Y_t - Y_{t-1}), \quad (\text{H})$$

где V — акселератор, показывающий, какой объем дополнительных инвестиций порождается приростом объема продаж в текущем периоде.

С учетом принципов акселератора и мультипликатора был разработан ряд неокейнсианских моделей экономического роста. Характерной чертой этих моделей является использование производственной функции леонтьевского типа, предполагающей, что между факторами производства существуют только отношения взаимодополняемости без их взаимозаменяемости. Основная специфика такой функции состоит в том, что труд и капитал связаны между собой однозначным соотношением, определяемым технологией производства. Иными словами, капиталовооруженность труда (K/JN) является величиной постоянной. Отсюда следует, что труд и капитал растут одинаковыми темпами. Поэтому, определив темп прироста, можно установить и темп прироста занятости. Такая особенность производственной функции позволяет рассматривать последнюю как однофакторную, если экзогенно задан уровень капиталовооруженности труда. В неокейнсианских моделях, анализирующих влияние процесса накопления на динамику объема производства и занятости, она выражается как зависимость реального объема производства от капитала:

$$Y_t = F(K). \quad (12)$$

Простейшими посткейнсианскими моделями равновесного экономического роста являются модели Е.Домара и Р.Харрода.

Модель Е.Домара. Американский экономист Е.Домар не ставил перед собой задачу создания систематической теории роста. Его основной целью являлась постановка проблемы полной занятости в долгосрочном периоде. Основной вклад Е.Домара в теорию роста состоит в том, что он обратил внимание на необходимость учета обоих эффектов инвестиций, т.е. не только мультипликатора, но и акселератора.

Для выявления трендовой динамики естественного уровня объема производства им была предложена модель, состоящая из трех уравнений: динамической функции совокупного предложения, динамической функции совокупного спроса и уравнения динамического равновесия на рынке товаров и услуг. Фактором увеличения совокупного спроса (с учетом эффекта мультипликатора) и совокупного предложения (учетом эффекта акселератора) выступает прирост инвестиций.

Предполагается, что экономика первоначально находится в состоянии равновесия, а инвестиции, осуществляемые в текущем периоде, полностью определяют увеличение капитала в следующем периоде:

$$I_t = \Delta K_t = K_t - K_{t-1}. \quad (13)$$

При заданном уровне развития техники и отсутствии взаимозаменяемости факторов производства капиталотщ*ча. является величиной постоянной и не меняется с увеличением размера капитала. В этом случае справедливо соотношение: $s^* \quad V''$

$$\sigma = y/K = 1/V, \quad \% \quad ? \quad * \quad \langle 14 \rangle$$

где V — акселератор.

Тогда модель может быть представлена в виде следующей системы уравнений: $\S L$

приращение совокупного предложения бл# в периоде g .

$$\Delta Y_t^s = \sigma \Delta K_t = \Delta I_t; \quad (15)$$

приращение совокупного спроса на блага в периоде t

$$\Delta Y_t^d = S_y I_t; \quad (16)$$

динамическое равновесие на рынке благ:

$$\Delta Y_t^d = \Delta Y_t^s. \quad (17)^*$$

Решив данную систему уравнений, получим:

$$\sigma_{\text{ж}} = D_{\text{ж}} / \sigma_{\text{м}}. \quad (18)$$

С учетом того что при постоянных значениях капиталотдачи и капиталовооруженности труда темпы прироста реального объема производства и занятости совпадают с темпом прироста инвестиций, уравнение (18) может быть преобразовано в уравнение, характеризующее условие равновесного экономического роста в общем виде:

$$X = AY/Y_{\text{ж}} = ANJN^{\wedge}_{\text{ж}} = AKJK^{\wedge} = D_{\text{ж}} / \sigma_{\text{м}}, \quad (19)$$

где X — равновесный темп прироста объема производства, занятости, капитала и инвестиций.

Условие равновесного роста, выведенное из модели Домара, совпадает с аналогичным условием в модели Солоу. Но в отличие от последней равновесие в модели Домара не является устойчивым.

Из модели Домара следует, что при принятых предпосылках для поддержания полной занятости и равновесия на рынке благ необходимо постоянно увеличивать объем инвестиций заданным темпом. Однако инвестиционные планы предпринимателей могут оказаться не столь оптимистическими. В том случае, когда объем инвестиций окажется меньшим, чем необходимо для равновесного роста реального объема производства и поддержания полной занятости, экономическая система будет все дальше отклоняться от равновесной траектории при избыточном спросе на блага. Если же предусмотренный предпринимателями темп прироста инвестиций будет превышать свое равновесное значение, то в экономике возникнет устойчивое перепроизводство. Экономический рост от периода к периоду будет сопровождаться все большим превышением совокупного предложения над совокупным спросом. Таким образом, равновесие в модели Домара неустойчиво в том смысле, что в ней не предусмотрено механизма, возвращающего экономику в состояние равновесия после его нарушения. Следовательно, поддержание динамического равновесия в экономике предполагает необходимость государственного регулирования экономического роста.

Модель Р.Харрода. Р.Харрод поставил перед собой более широкую задачу, чем Е.Домар, пытаясь описать механизм равновесного экономического роста, основывающийся не только на уравнениях, отражающих эффекты акселератора и мультипликатора, но и на анализе психологических мотивов поведения предпринимателей.

Это поведение в модели Харрода описывается следующим образом. Если в предшествующем периоде спрос превышал предложение ($Y_{\text{д}} > Y_{\text{п}}$), то предприниматели увеличивают темп прироста

объема производства. В противном случае ($Y^d > Y^s$) они уменьшают этот темп, а в условиях, когда равновесие было достигнуто, сохраняют сложившийся темп прироста.

В математической форме эта поведенческая функция записывается в виде:

$$(Y_t - Y_{t-1})/Y_{t-1} = n \times (Y_{t-1} - Y_{t-2})/Y_{t-2}, \quad (20)$$

где $n > 1$, при $Y_{t-1}^d > Y_{t-1}^s$; $n < 1$, при $Y_{t-1}^d < Y_{t-1}^s$; $n = 1$, при $Y_{t-1}^d = Y_{t-1}^s$.

Преобразовав это уравнение (умножив обе его части на $F_{t-1}^\wedge$, а затем, прибавив к ним по $J_{t-1}^\wedge$), можно получить формулу, описывающую зависимость общего объема предложения в году t от результатов предыдущего развития:

$$Y_t = Y_{t-1} \times \{[n \times (Y_{t-1} - Y_{t-2})/Y_{t-2}] + 1\}. \quad (21)$$

Для установления функции совокупного спроса на блага Харрод первоначально определяет функцию спроса на инвестиции, основываясь на принципе акселератора: $I_t = V(Y_t - Y_{t-1})$, а затем посредством мультипликатора связывает эти инвестиции с совокупным спросом:

$$Y_t^d = I_t/S_y = V(Y_t - Y_{t-1})/S_y. \quad (22)$$

Для того чтобы экономический рост был равновесным, необходимо, чтобы совокупный спрос был равен совокупному предложению, т.е. соблюдалось равенство между уравнениями (21) и (22):

$$n \times [(Y_{t-1} - Y_{t-2})/Y_{t-2}] + 1 = V/S_y \times [(Y_{t-1} - Y_{t-2})/Y_{t-1}]. \quad (23)$$

Если в предшествующем периоде рост был равновесным ($Y_{t-1}^d = Y_{t-1}^s$), тогда $n = 1$ и в соответствии с психологической гипотезой о поведении предпринимателей темп прироста в текущем периоде будет равен темпу прироста в предшествующем периоде:

$$\lambda = (Y_t - Y_{t-1})/Y_{t-1} = (Y_{t-1} - Y_{t-2})/Y_{t-2}. \quad (24)$$

С учетом вывода о постоянстве темпа прироста, записанном выражением (24), уравнение динамического равновесия на рынке благ (23) примет вид:

$$(Y_t - Y_{t-1})/Y_{t-1} + 1 = V/S_y \times (Y_t - Y_{t-1})/Y_{t-1} \text{ или } \lambda + 1 = V/S_y \times \lambda.$$

Откуда темп равновесного роста (λ) равен:

$$\lambda = S_y/V - S_y. \quad (26)$$

Если в силу каких бы то ни было соображений предприниматели планируют темп прироста предложения, равный равновесному, их ожидания полностью сбываются и они будут впредь расширять производство тем же темпом. В результате экономика будет развиваться по равновесной траектории.

Если предприниматели планируют темп прироста, отличный от того, который гарантирует достижение равновесия, то равновесие в модели Харрода, так же как и в модели Домара, оказывается неустойчивым.

Рассмотрим пример. В базисном периоде экономика находится в состоянии равновесия и $Y_0 = 200$. Пусть $S_y = 0,8$, а $F = 2,8$. Тогда в соответствии с равенством (26) равновесный темп прироста составит:

$$\lambda = 0,8 : (2,8 - 0,8) = 0,4.$$

Значит, в первом периоде равновесие будет сохраняться, если предприниматели запланируют объем предложения: $Y_x = 200 \times 1,4 = 280$. В таком случае объем инвестиций в соответствии с формулой акселератора составит: $I_x = 2,8 \times 80 = 224$. При таких инвестициях совокупный спрос достигнет величины: $Y'_x = 224 : 0,8 = 280$, т.е. равновесие сохранится.

Если предприниматели сделают излишне оптимистичные прогнозы об изменениях объема спроса и расширят производство в большем объеме, чем необходимо для сохранения равновесия, например до 300, то их потребности в инвестициях будут: $I_x = 2,8 \times 100 = 280$. При таком объеме инвестиций совокупный спрос окажется выше совокупного предложения: $Y'_x = 280 : 0,8 = 350$.

Столкнувшись с дефицитом, предприниматели начнут еще больше увеличивать объем производства, так как по условиям модели параметр n станет больше 1. Однако они снова не удовлетворят спрос, потому что для увеличения производства им потребуется объем инвестиций, превышающий прирост объемов производства, поскольку при существующих технологиях производства значение акселератора (I) больше 1. При этом в силу мультипликативного эффекта совокупный спрос будет расти на величину, превышающую прирост инвестиций. Следствием явится усиление дефицита в экономике. Обратная картина (устойчивое перепроизводство в связи с отставанием совокупного спроса от совокупного предложения) сложится в том случае, если пессимистические ожидания экономической конъюнктуры побудят предпринимателей уменьшить фактический темп прироста по сравнению с равновесным. Это позволяет заключить, что равновесие в модели Харрода является неустойчивым.

V

Обе рассмотренные неокейнсианские модели описывают неустойчивые траектории равновесного экономического роста и поэтому используются экономистами для обоснования необходимости

государственного регулирования экономического роста с целью поддержания динамического равновесия в экономике.

Поскольку значение капиталоотдачи в модели Домара и акселератора в модели Харрода определяется уровнем развития техники, то в качестве регулирующего параметра может быть использована только норма сбережений. Государство может воздействовать на нее методами кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики.

4. Теории стадий экономического роста

Среди различных подходов к исследованию проблемы экономического роста в "сверхдлинном" периоде особое место занимает анализ экономической динамики с точки зрения глобальной исторической перспективы качественной эволюции общества. Такой подход привел к созданию альтернативных теорий стадий экономического роста.

Основной спецификой "стадийного" подхода к теоретическому анализу экономического роста является выделение различий, характеризующих фундаментальные особенности функционирования общества на каждой из стадий (этапов) его развития.

Среди различных концепций деления общества на стадии роста можно выделить две основные.

Формационная теория. Эта теория разработана К. Марксом и его последователями. Суть ее заключается в классовом подходе к обществу и выделении в качестве отдельных стадий общественно-экономических формаций, смена которых объективно обуславливается диалектическим развитием производительных сил и производственных отношений.

Исторический ход развития общества представляет собой последовательную смену формаций. Движущей силой от одной формации к другой является обострение противоречия между ними. Суть противоречия состоит в том, что производительные силы развиваются быстрее, чем производственные отношения. Когда отставание становится значительным, количественные изменения переходят в качественные и происходит скачок в производственных отношениях: они резко изменяются для того, чтобы открыть простор для развития прогрессивных производительных сил. В свою очередь качественное изменение производственных отношений обуславливает необходимость изменения всей надстройки общества. Смена формаций происходит революционным путем: старая система разрушается и создается новая. Тем самым восстанавливается соответствие производительных сил и производственных отношений.

В социальном плане историческое развитие при формационном подходе характеризуется как борьба между основными субъектами

общества, в качестве которых рассматриваются классы — капиталисты, наемные рабочие, крестьяне.

Теория стадий экономического роста У.Ростоу. Создавая свою теорию, У.Ростоу, с одной стороны, попытался показать, что процесс экономического развития не исчерпывается системой тех отношений, которые традиционно составляют предмет исследования экономического роста (взаимодействием производителей и потребителей, согласованием планов "сберегателей" и инвесторов, освоением инвестиций и пр.). С другой стороны, он стремился создать теорию исторической эволюции экономики и общества в целом, которая бы не была столь однозначно, как у Маркса, детерминирована взаимосвязью производительных сил и производственных отношений, отношениями собственности и классовой борьбой капиталистов и наемных рабочих.

По мнению У.Ростоу, деление всей исторической эволюции общества на стадии должно базироваться на различии трех основных фундаментальных характеристик: уровня развития техники, уровня деловой активности и уровня потребления. В соответствии с качественным различием этих характеристик У.Ростоу выделил **пять стадий экономического развития**:

1. *Традиционное, или классовое, общество.* Для него типичны "до-ньютоновская наука и техника", преобладание сельского хозяйства, деление общества на классы (по Ростоу, понятие "классы" идентично замкнутым, разобленным кастам), статическое равновесие в экономике, низкая норма накопления, невосприимчивость производителей к НТП и высокие темпы роста населения. Сочетание низких темпов экономического роста и, напротив, высоких темпов роста населения ведет к падению реальных доходов на душу населения. Под давлением этой негативной тенденции постепенно происходит стабилизация численности населения и уровня доходов.

2. *Стадия создания условий для разбега.* Она характеризуется медленным, постепенным созданием условий для некоторого повышения эффективности производства и темпов роста экономики.

3. *Стадия разбега.* Ее отличительной особенностью является повышение нормы накопления в национальном доходе, создающее возможность использовать достижения НТП и преодолевать сопротивление развитию со стороны сложившихся институтов власти, традиций и обычаев.

4. *Путь к зрелости.* Возрастают темпы экономического роста. Расширение объема производства начинает опережать увеличение численности населения, что ведет к повышению уровня жизни.

5. *Общество высокого массового потребления.* На этой стадии заботы о ресурсных ограничениях роста объема производства отпадают. Напротив, усиливаются ограничения со стороны спроса и экологии, растет значимость товаров длительного пользования и услуг.

Смена одной стадии экономического роста другой происходит, с точки зрения У.Ростоу, эволюционным, а не революционным путем.

Все страны проходят этот путь различными темпами и находятся на разных стадиях развития. В частности, США, как считал У.Ростоу, находятся на последней стадии, а СССР — на четвертой стадии. Коммунизм отнесен им к числу "болезней переходного периода", обусловленных необходимостью ускоренной индустриализации.

Помимо рассмотренных выше концепций в экономической теории существуют также **концепции индустриального и постиндустриального общества**, акцентирующие внимание на эволюции современных промышленных структур и перспективах их развития*.

5. Концепция устойчивого развития и проблемы роста экономики Российской Федерации

Конец XX в. привел к кардинальному переосмыслению путей общественного развития. Концепция экономического роста, ориентирующаяся на постоянное наращивание объемов национального производства, постепенно отошла на второй план. Она была привлекательна для большинства стран в период, когда природные ресурсы казались неисчерпаемыми в силу весьма ограниченного воздействия производства на окружающую среду, а индустриальный тип развития демонстрировал новые возможности быстрого увеличения национального богатства страны и среднедушевых доходов населения, укрепления национальной безопасности.

Начиная с 60-х годов внимание ученых большинства стран привлекла проблема сохранения высокой численности бедных слоев населения в индустриально развитых странах и усиление его социальной дифференциации, сопровождаемое обнищанием широких масс в развивающихся странах, ориентированных на ускоренное промышленное развитие и индустриализацию традиционных секторов экономики.

Теоретическое осмысление этих проблем привело к развитию исследований по вопросам взаимосвязи экономической эффективности и социальной справедливости. Одновременно усилилось стремление правительств целого ряда государств непосредственно исправить ситуацию путем активизации государственного регулирования сложившейся системы распределения доходов. В результате парадигма развития переместилась в сторону равновесного и социально ориентированного экономического роста. Социальные цели в явной форме получили столь же высокую значимость, как и цели экономической эффективности.

В настоящее время большинство экономистов пришло к выводу, что **проблемы роста необходимо рассматривать в более широком контексте**: с позиций рассмотрения экономической деятельности как составной части общественного развития. В связи с этим все*

* Гэлбрейт Дж. Экономическая теория и цели общества. М.: Прогресс, 1976.

более важное значение приобретают не только проблема сокращения неравенства в распределении доходов, но и вопросы рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды, задачи сохранения нравственных ценностей и обеспечения национальной безопасности без гипертрофированного наращивания военного потенциала.

В теоретическом плане это означает возникновение новой парадигмы — концепции устойчивого экономического развития, в практическом — переориентацию государственной экономической политики с задач стимулирования высоких темпов экономического роста и социальной помощи безработным в период низкой деловой активности на задачу создания благоприятных условий для эффективного и социально ориентированного развития экономики, не противоречащего достижению долгосрочных стратегических целей в области охраны окружающей среды.

В современной трактовке под устойчивым развитием понимается особый тип экономической динамики, который удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Синтезируя основные элементы всех предыдущих парадигм экономического роста, концепция устойчивого развития предполагает необходимость достижения **трех типов целей:**

экономических (эффективность и устойчивость роста);

социальных (равенство внутри живущего поколения, предусматривающее в качестве приоритетных задач удовлетворение потребностей, необходимых для существования беднейших слоев населения, сохранение культурных традиций, достижение равенства прав различных слоев населения на участие в принятии решений);

экологических, направленных на сохранение равенства различных поколений в удовлетворении настоящих и будущих потребностей за счет всего многообразия объектов окружающей среды.

Экономический подход к концепции устойчивого развития основан на теории максимизации потока дохода, разработанной Хиксом и Линдалем, которые доказали, что необходимыми условиями достижения оптимальных темпов экономического роста является не только эффективное использование, но и сохранение производственных ресурсов, с помощью которых был произведен общественный продукт*.

Для России эти проблемы имеют особую значимость. Длительное время результаты экономического развития страны оценивались по темпам количественного увеличения валового общественного продукта, который включал в свой состав промежуточный продукт и не учитывал итоги деятельности отраслей нематериаль-

* **Maler K. G. Economic Theory and Environmental Degradation: A Survey of Some Problems//Revista de Analisis Economico. 1990. Vol. 5. No. 2. P. 7—17; Solow R. On the Intergenerational Allocation of Natural Resources//Scandinavian Journal of Economics. 1986. Vol. 88. No. 11. P. 141—149.**

ти усилили нагрузку на отрасли топливно-энергетического комплекса, который является наиболее конкурентоспособным сектором российской экономики.

Итогом явились не только углубление деформации отраслевой структуры производства и снижение эффективности использования имеющегося производственного потенциала, но и его абсолютное сокращение. За 1990—1995 гг. сокращение производственных мощностей в промышленности составило 23% при падении уровня их загрузки в 1,5 раза. Аналогичная картина наблюдается с трудовыми ресурсами: снижение занятости в промышленности в 1990—1995 гг. составило 26%, а падение производительности труда — более 30%*. Эти данные свидетельствуют о нарушении основной предпосылки устойчивости экономического развития — сохранения имеющихся производственных ресурсов страны.

Решение проблем сбыта в развивающейся рыночной экономике связано с качественной переориентацией производственной и инвестиционной деятельности предприятий. Суть такой переориентации состоит в том, что предприятия, стремясь получать устойчивый доход в условиях изменяющейся экономической конъюнктуры, ориентируют свою деятельность не на сбыт того, что освоено производством, а на освоение выпуска продукции, пользующейся спросом. На микроэкономическом уровне эта направленность производственной деятельности получила свою детализацию в концепциях чистого и социально-этического маркетинга, на макроуровне — в концепции инновационного типа экономического роста.

Инновационным называется экономический рост, базирующийся на развитии предпринимательской инициативы в сфере рыночной научно-технической и организационно-экономической деятельности

В содержательном плане он близок к преимущественно интенсивному типу экономического роста, поскольку оба типа роста базируются на эффективном использовании и качественном совершенствовании факторов производства. Однако отличительной особенностью инновационного типа экономического роста является четкая ориентация на снятие барьеров, создаваемых факторами спроса и распределения.

Возможность снятия таких барьеров решающим образом зависит от способности производителей увеличивать потребительскую удовлетворенность результатами роста и приобщенности всех социальных слоев общества к использованию преимуществ эффективного экономического развития. Отсюда вытекает тесная связь эффективности экономического роста и его социальной направленности. Поэтому экономическая концепция устойчивого развития оказывается сопряженной с социальной концепцией устойчи-

* **Белоусов А.Р.** Протiwоречия российской модели воспроизводства на современном этапе // **Шансы экономической реформы: Анализ фундаментальных оснований реформирования и развития. Вып. 2.** М.: Ассоциация "Гуманитарное знание", 1996. С. 29.

ности, ориентированной на человека и направленной на сохранение стабильности социальной и культурной системы. **Важнейшими аспектами социального подхода к устойчивости развития являются:**

предотвращение разрушительных социальных конфликтов на основе снижения степени дифференциации в распределении дохода, защита нетрудоспособных, экономическая и социальная помощь беднейшим слоям населения;

поощрение государственных инвестиций в человеческий капитал, прежде всего в сферу здравоохранения и образования, имеющих своей целью не только качественное совершенствование кадрового потенциала страны, но и выравнивание условий воспроизводства рабочей силы для разных социальных слоев населения;

создание более эффективной системы принятия решений, не только поощряющей плюрализм мнений, но и учитывающей исторический опыт и культурные традиции страны.

Не меньшую актуальность **для обеспечения устойчивости экономического развития имеет предотвращение разрушительных экологических конфликтов и сохранение равенства права поколений на пользование плодами существующей экосистемы, понимаемой в широком плане как совокупность не только природных, но и созданных человеком компонентов среды обитания** (например, таких, как города). С экологической точки зрения устойчивое развитие должно обеспечивать стабильность экосистемы. Под стабильностью понимается не консервация экосистемы в некотором "идеальном" статическом состоянии, а сохранение способностей основных элементов системы к самовосстановлению и динамической адаптации к изменениям в процессе развития. Особое значение для поддержания экологической стабильности имеют:

рациональное использование природных ресурсов;--
снижение уровня загрязнений окружающе^сре^ы;^
сохранение биологического многообразия.^ % *

Согласование трех концепций устойчивого^аз^иття (экономической, социальной и экологической) и их перевод на язык конкретных мероприятий представляют собой задач^огромной сложности, поскольку эти мероприятия должны обеспечивать сбалансированность всех трех элементов устойчивого развития. При объединении идей, заложенных в трех концепциях устойчивости, в систему необходимо учитывать, что в условиях рыночной экономики основная часть решений о развитии принимается частным сектором на основе критерия экономической эффективности, поэтому система правительственных мероприятий должна быть направлена на формирование у предпринимателей стимулов к рациональному природопользованию и учету интересов социального равенства.

Глава 23. ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ. ТЕОРИЯ КРИЗИСОВ

1. *Цикличность как всеобщая форма экономической динамики.*
2. *Классификация и периодичность кризисов.*
3. *Особенности в подходах к проблеме циклов.*
4. *Особенности экономического кризиса России (начало 80-х — 90-е годы). Стабилизационные программы.*

1. Цикличность как всеобщая форма экономической динамики

Теория экономических циклов наряду с теорией экономического роста относится к **теориям экономической динамики**, которая объясняет движение народного хозяйства. Если теория роста исследует факторы и условия роста как долговременной тенденции, то теория цикла — причины колебаний экономической активности во времени. Направление и степень изменения совокупности показателей, характеризующих равновесное развитие экономики, образуют экономическую конъюнктуру.

Природа цикла до сих пор является одной из самых спорных и малоизученных проблем. Исследователей, занимающихся изучением конъюнктурной динамики, условно можно разделить на тех, кто не признает существования периодически повторяющихся циклов в общественной жизни, и на тех, кто стоит на детерминистских позициях и утверждает, что экономические циклы проявляются с регулярностью приливов и отливов.

Представители первого направления, к которым принадлежат наиболее авторитетные ученые современной западной неоклассической школы, считают, что циклы являются следствием случайных воздействий (импульсов или шоков) на экономическую систему, что и вызывает циклическую модель отклика, т.е. цикличность есть результат воздействия на экономику серии независимых импульсов. Основы этого подхода были заложены в 1927 г. советским экономистом Е.Е.Слуцким (1880—1948). Однако лишь через 30 лет данное направление получило широкое признание на Западе.

Представители второго направления склонны рассматривать цикл как своеобразную первооснову, элементарный неделимый "атом" реального мира. Цикл в данной трактовке — это особое, универсальное и абсолютное образование материального мира. Структуру цикла образуют два противоположных материальных объекта, которые находятся в нем в процессе взаимодействия*.

* Соколов Ю.Н. Цикл как основа мироздания. Ставрополь, 1995.

Допустим, что в мире существует только два объекта, которые находятся во взаимодействии. Силы действия ($+F$) и противодействия ($-F$) сосредоточены на этих объектах, но направлены противоположно (рис. 23.1, а).

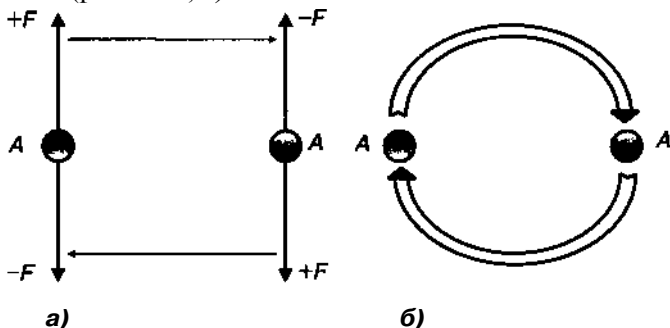


Рис. 23.1. Принципиальная структура цикла взаимодействия

В этой структуре цикла взаимодействия объект A переходит в свою противоположность, а затем возвращается к себе (рис. 23.1, б). Сумма сил действия ($+F$) и противодействия ($-F$) по абсолютной величине составляет меру взаимодействия. Если во взаимодействии будет увеличиваться сила действия, то для того, чтобы не изменилась мера, сила противодействия будет уменьшаться (не исчезая совсем). Сначала будет увеличиваться результирующая положительная сила, которая, достигнув максимума, будет уменьшаться (рис. 23.2).

В точках 1, 3, 5 силы действия равны силам противодействия, в точке 2 сила действия максимальна, а сила противодействия минимальна; в точке 4 — наоборот, точка 5 — возврат объекта A в исходное состояние.

и т

Такова в самом общем виде *философская /циклоидно-квантовая всеобщего цикла* как первоосновы мира вообще и мира экосистемки в частности.

Следует отметить, что идея цикличности этих первоосновы мира витала в мировой науке со времен Древней Греции и Древнего Китая (особенно в трудах китайских даосов).

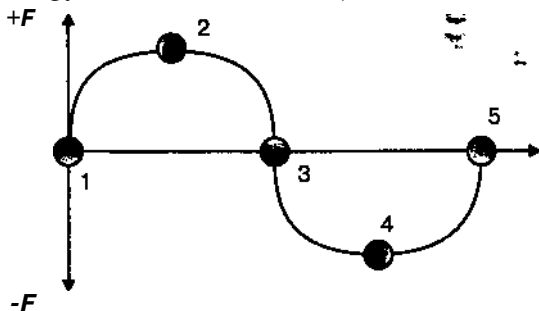


Рис. 23.2. Изменение результирующей силы в цикле взаимодействия

Если проблема цикличности интересовала философов на протяжении многих сотен лет, то экономисты обратили на нее внимание сравнительно недавно, в начале XIX в. Именно тогда в работах Ж.Сисмонди (1773—1842), К.Родбертуса-Ягцеова (1805—1875) и Т.Мальтуса (1766—1834) появились исследования кризисных и циклических явлений в экономике. Причем проблемами кризиса и цикла занимались, как правило, представители побочных течений экономической мысли. Экономистами же ортодоксального направления идея цикличности отвергалась как противоречащая закону Сэя, согласно которому спрос всегда равен предложению. Поэтому у старых классиков А.Смита, Д.Рикардо, Дж.Ст.Милля, А.Маршалла феномен цикла если и просматривался, то мимоходом, как частное и мимолетное явление. К тому же ни А.Смит, ни Д.Рикардо — основатели классической школы — не были свидетелями экономических циклов.

К.Маркс был одним из первых экономистов, который начал уделять этой проблеме пристальное внимание. Он выделял **четыре фазы цикла, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессию, оживление и подъем** (рис. 23.3). На данном рисунке отрезок I иллюстрирует *фазу кризиса*, отрезок II — *фазу депрессии*, отрезок III — *фазу оживления* и отрезок IV — *фазу подъема*. Существуют и другие классификации. Некоторые современные исследователи выделяют только **две фазы: рецессию и подъем**. Следует отметить, что марксистская экономическая школа исследовала исключительно *промышленный цикл* протяженностью 7—12 лет, относясь ко всем остальным видам цикличности с предубеждением как к порождениям враждебной буржуазной политэкономии.

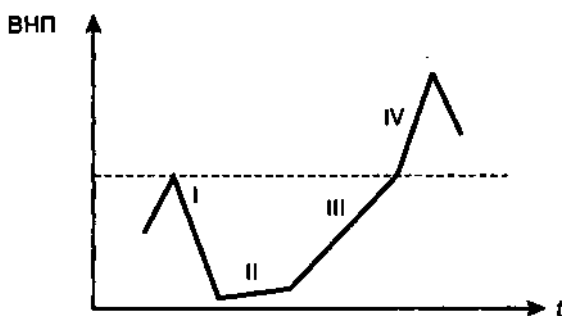


РИС. 23.3. Промышленный цикл и его фазы

Кризис проявляется прежде всего в перепроизводстве товаров, сокращении кредитов и повышении ссудного процента. Это ведет к понижению прибылей и падению производства, росту банковских задолженностей, банковским крахам и банкротствам предприятий в других сферах экономики.

После кризиса наступает *депрессия*. Производство уже не сокращается, но и не растет. Товарные излишки постепенно рассасываются, но торговля идет вяло. Ставка ссудного процента падает до минимума. Однако постепенно в народном хозяйстве появляются "точки роста" и происходит переход к *оживлению*. Предприятия, приспособившиеся к новым условиям рынка, увеличивают выпуск товаров, осуществляют новое промышленное строительство, повышается норма прибыли, ставка ссудного процента и заработной платы, начинается *фаза подъема*. Уровень ВВП превосходит высшую докризисную точку, производство продолжает увеличиваться, растут занятость, товарный спрос, уровень цен и норма ссудного процента. Но постепенно размеры производства вновь выходят за рамки платежеспособного спроса, рынок переполняется нереализованными товарами и начинается новый промышленный цикл.

До 50-х годов XX в. во время кризисов происходили всеобщее понижение уровня цен, связанное с падением платежеспособного спроса, рост безработицы. В настоящее время монополистический сектор экономики при поддержке государства не только способен удерживать докризисный уровень цен, но нередко способствует их росту. Такое падение производства при сохранении инфляции называется *стагфляцией*.

В современной экономической литературе широко используют терминологию, выработанную Национальным бюро экономических исследований США (NBER), согласно которой цикл включает следующие четыре фазы: вершина (пик, бум), сжатие (рецессия, спад), дно (депрессия), оживление (расширение).

Для характеристики экономической конъюнктуры используется ряд экономических показателей (ВВП, уровень-безработицы, личные доходы, объем промышленной продукции; уровень цен и многие другие). В зависимости от того, как изменится, значение экономических параметров в ходе цикла, они делятся *ф*, *проциклические*, *контрциклические* и *ациклические*. *Проциклические* параметры в фазе подъема увеличиваются, а в фазе цикла уменьшаются (загрузка производственных мощностей, агрегаты денежно[®] массы, общий уровень цен, прибыли корпораций и т.п.). ^

Контрциклическими параметрами называются показатели, значение которых во время спада увеличивается^ а во время подъема уменьшается (уровень безработицы, число банкротств, запасы готовой продукции и т.п.). *Ациклическими* называются *параметры*, динамика которых не совпадает с фазами экономического цикла (например, объем экспорта).

Кроме того, по классификации Национального бюро экономических исследований США различают *три вида параметров по признаку синхронизации* — *опережающие*, *запаздывающие* и *соответствующие*. *Опережающие* достигают максимума или минимума перед^ приближением пика или низшей точки (это изменения в запасах^ денежной массы и т.п.). *Запаздывающие* достигают максимума или

минимума после пика или низшей точки (численность безработных, удельные расходы на зарплату и т.п.). Совпадающие параметры изменяются в соответствии с колебанием экономической активности (ВВП, уровень инфляции, объем промышленного производства и т.п.).

В настоящее время статистики и экономисты не способны дать точных прогнозов экономической конъюнктуры, а могут определить лишь общую ее тенденцию. Во-первых, трудно учесть все факторы, особенно в период нестабильности экономики и политических потрясений. Во-вторых, существенное влияние на национальную экономику оказывает международное окружение. В-третьих, даже правильно определив тенденцию, трудно предсказать точные даты прохождения фаз и вовремя изменить экономическую политику. Наконец, действия предпринимателей могут усугубить нежелательные отклонения конъюнктуры.

2. Классификация и периодичность кризисов

Современной общественной науке известны более 1380 типов цикличности. В табл. 23.1 отмечены шесть наиболее часто упоминаемых; экономика оперирует по преимуществу четырьмя первыми из них.

Таблица 23.1

Основные типы циклов

Тип	Длина цикла	Главные особенности
Китчина	2—4 года	Величина запасов -» колебания ВВП, инфляции, занятости, коммерческие циклы
Жуглара	7—12 лет	Инвестиционный цикл -» колебания ВВП, инфляции и занятости
Кузнеца	16—25 лет	Доход -> иммиграция -> жилищное строительство -» совокупный спрос -> доход
Кондратьева	40—60 лет	Технический прогресс, структурные изменения
Форрестера	200 лет	Энергия и материалы
Тоффлера	1000-2000 лет	Развитие цивилизаций

Циклы Жуглара. Раньше всего экономическая наука выделила цикл 7—12 лет, который впоследствии получил имя Жуглара. Впрочем, этот цикл имеет и другие названия: "бизнес-цикл", "промышленный цикл", "средний цикл", "большой цикл". Первый промышленный кризис разразился в Англии в 1825 г., когда машинное производство заняло господствующее положение в металлургии, машиностроении и других ведущих отраслях. Кризис 1836 г. возник сначала в Англии, а затем распространился и на США. Кризис 1847—1848 гг., разразившийся в США и ряде европейских стран, по су-

шеству, был первым мировым промышленным кризисом. За ним последовали кризисы 1857 и 1866 гг.

Наиболее глубоким был кризис 1873 г. Если в XIX в. промышленный цикл составлял 10—12 лет, то в XX в. его продолжительность сократилась до 7—9 и менее лет: кризисы произошли в 1882, 1890, 1900, 1907 гг. Самое разрушительное действие на экономику оказали экономические кризисы 1920—1921, 1929—1933, 1937—1938 гг. Среди них выделяется Великая депрессия 1929—1933 гг., отличавшаяся особо глубоким и длительным падением производства.

После второй мировой войны промышленные кризисы происходили в 1948—1949, 1953—1954, 1957—1958, 1960—1961, 1969—1970, 1973—1974, 1981—1982 гг., причем самым разрушительным был кризис середины 70-х годов.

Цикл 7—12 лет был назван именем К.Жуглара (1819—1905) за его большой вклад в изучение природы промышленных колебаний во Франции, Великобритании и США на основе фундаментального анализа колебаний ставок процента и цен. Как оказалось, эти колебания совпали с циклами инвестиций, которые, в свою очередь, инициировали изменения ВВП, инфляции и занятости. К примеру, Й.Шумпетер (1883—1950) в 1939 г. выделил 11 циклов Жуглара за период с 1787 по 1932 г.

Циклы Китчина (циклы запасов). Китчин (1926) сосредоточил свое внимание на исследовании коротких волн длиной от 2 до 4 лет на основе изучения финансовых счетов и продажных цен при движении товарных запасов.

Циклы Кузнецца. В 1930-е годы в США появились исследования так называемого строительного цикла. Дж.РигШльмен, В.Ньюмен и некоторые другие аналитики построили первые статистические индексы совокупного годового объема жилищного строительства и обнаружили в них следующие друг за другом длительные интервалы быстрого роста и глубоких спадов или заедая. Тогда и появился термин "строительный цикл", определяющие эти 20-летние колебания. В 1946 г. С.Кузнец (1901—1985) в р\$юте "Национальный доход" пришел к выводу, что показатели национального дохода, потребительских расходов, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, а также в здание и сооружения обнаруживают взаимосвязанные 20-летние колебания. При этом он отметил, что в строительстве эти колебания обладают самой большой относительной амплитудой.

После выхода в свет работы Кузнецца термин "строительный цикл" практически перестал употребляться, уступив место термину "длинные колебания" (long swings) в отличие от "длинных волн" Кондратьева (long waves). В 1955 г. в качестве признания заслуг американского исследователя было решено "строительный цикл" именовать "циклом Кузнецца".

В 1968 г. американский ученый М.Абрамович описал ядро механизма 20-летних колебаний, или "цепочку мультипликативно-ак*

селератного контура", которая "генерирует" 20-летние колебания: доход -> иммиграция -> жилищное строительство -> совокупный спрос -> доход (рост ВВП или товарной массы стимулирует приток населения и рождаемость, это ведет к ускорению инвестиций, в том числе и в жилищное строительство, затем происходит обратный процесс).

Циклы Кондратьева. Первые попытки в области создания теории длинных волн были предприняты на заре XX в. А.Тельфандом (Парвусом), Я. ван Гельдереном и С. де Вольфом. Однако наибольший вклад внес русский ученый Н.Д.Кондратьев (1892—1938), который опубликовал несколько основополагающих работ в данной области. Он изложил результаты своих исследований, касающихся динамики индексов товарных цен, процентных ставок, ренты, заработной платы, производства важнейших видов продукции и т.д. для ряда развитых стран с 1770 по 1926 г.

Начало "большого" подъема Кондратьев связывал с массовым внедрением в производство новых технологий, с вовлечением новых стран в мировое хозяйство, с изменениями объемов добычи золота. При этом общая картина подъема описывалась следующим образом: внедрение технических нововведений идет параллельно с расширением инвестиционного процесса, который, в свою очередь, стимулирует производство и спрос, способствующие росту цен. В этот период безработица уменьшается, заработная плата и производительность труда растут. Эти процессы затрагивают всю экономику, изменяют стиль жизни людей. В начальный период дополнительные импульсы экономическому росту могут дать локальные войны. По мере развития циклического подъема войны становятся все более разрушительными. Многие крупные социальные потрясения приходятся на конец "большого" подъема, а также на нижнюю точку цикла.

Свидетельством того, что экономика приближается к верхней точке большого цикла, являются начинающиеся на фоне изобилия нехватка отдельных товаров, сдвиги в структуре распределения доходов, рост издержек производства, замедление роста прибылей и т.д. Возникает ситуация, известная теперь как стагфляция.

Существуют различные объяснения причин исчерпания энергии подъема. Одни видят их в заметном увеличении нормы потребления, другие — в изменении покупательной способности денег, третьи достижение "пика" связывают с жизненным циклом продуктов и отраслей, создание которых явилось следствием крупных нововведений прошлых лет.

За каждым "большим" подъемом следует довольно короткий период, когда экономика как бы лртовится к предстоящему длительному спаду, но в то же время сохраняется видимость процветания: люди по-прежнему полны надежд, легко берут в долг. Поскольку реальная ситуация уже не та, происходит нагромождение задолженности, которое в любой момент грозит крахом. Это с не-

избежностью и происходит, причем импульс может исходить от незначительного события. Накопившиеся ранее противоречия выходят наружу: обнаруживается избыток производственных мощностей, происходят массовые ликвидации предприятий, растет безработица, цены падают. Кондратьев особенно подчеркивал депрессивное состояние сельского хозяйства как одно из главных препятствий длительного спада.

Подъем первого большого цикла Кондратьев связывал с промышленной революцией в Англии, второго — с развитием железнодорожного транспорта, третьего — с внедрением электроэнергии, телефона и радио, четвертого — с автомобилестроением. Пятый цикл современные исследователи связывают с развитием электроники, генной инженерии, микропроцессоров.

Чаще всего выделяют следующие пять длинных волн (рис. 23.4). Вместе с тем некоторые современные исследователи выражают мнение, что волны Кондратьева зародились в Китае на рубеже первого и второго тысячелетий нашей эры, переместились затем по Великому шелковому пути в Италию и, набрав темпы в XV в., достигли стадии зрелости с укреплением океанской торговли, в которой господствовали Нидерланды, Португалия и Испания. Американские исследователи Дж. Модельски и У. Томпсон выделяют следующие длинные волны в мировой цивилизации: 930—990—1060—1120—1190—1250—1300—1350—1430—1494—1540—1580—1640—1688—1740—1792—1850—1914—1973—2026 гг.

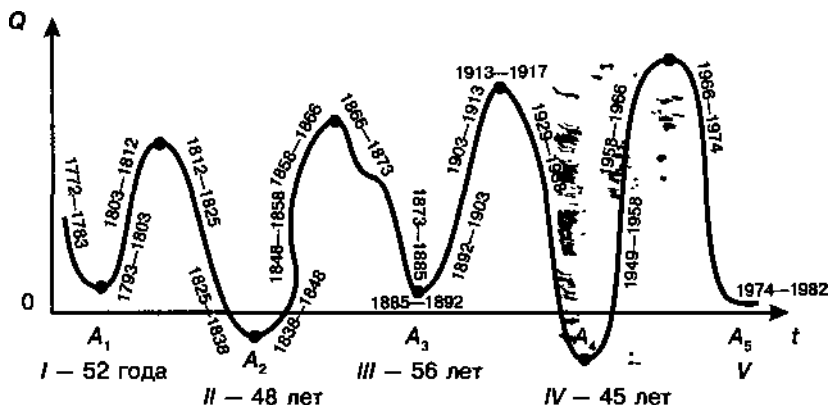


Рис. 23.4. Современная периодизация длинных волн

С точки зрения структуры экономики различают также аграрию и другие отраслевые кризисы, которые охватывают не всю экономическую систему, а лишь отдельные отрасли: сельское хозяйство, энергетику, тяжелую промышленность и т.п. Структурные кризисы могут проявляться как в виде относительного недопроизводстве,

так и относительного перепроизводства, сопровождать общий промышленный цикл или не совпадать с ним. Крупнейший структурный кризис произошел в 1973—1975 гг., когда Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), резко подняв цены на нефть, усугубила начавшийся в 1974 г. экономический кризис структурным энергетическим и сырьевым кризисом.

Аграрные кризисы, как правило, вызываются сочетанием природных факторов, упущениями в организации труда, технической отсталостью, несовершенными системами землепользования и землевладения и т.п. Они отличаются продолжительностью и антициклическостью.

3. Особенности в подходах к проблеме циклов

Как уже отмечалось, в настоящее время *не существует единой теории цикла*. Более того, многие экономисты отрицают цикличность развития экономики в принципе. Как правило, к ним относятся преимущественно *сторонники неоклассической и монетарной школ*. Эти экономисты предпочитают говорить не о цикличности (цикл подразумевает более или менее постоянную периодичность), а о нециклических колебаниях, вызванных совокупностью производных экономических факторов.

Особое место в данном случае занимают *ортодоксальные марксисты*, которые признают лишь теорию промышленного цикла К.Маркса, отвергая прочие виды цикличности. При этом теория промышленного цикла у марксистов распространяется только на капиталистическую формацию, что же касается социализма, то здесь, по их мнению, развитие должно осуществляться по восходящей прямой в соответствии с так называемым законом планомерно пропорционального развития. Если неоклассики отвергают цикличность из-за своей приверженности закону равновесия Вальраса (Сэя), то марксисты отрицают цикл при социализме, так как утверждают, что в бесклассовом обществе развитие состоит только из подъема, и исключают спады.

Однако и среди экономистов, которые признают цикличность, нет никакого единства относительно природы этого явления. В самом общем смысле *можно выделить три подхода к объяснению цикличности: экзогенный, эндогенный и эклектический*. Сторонники экзогенного подхода связывают природу цикла с исключительно внешними причинами, приверженцы эндогенного подхода ищут внутренние закономерности явления. Эклектики пытаются найти и объединить рациональные начала двух первых течений.

Современными экономистами предприняты многочисленные попытки создать приемлемую классификацию теорий цикла, однако в настоящее время вряд ли можно назвать оптимальную. В табл. 23.2 приводятся четыре наиболее удачные попытки классификации самых авторитетных теоретиков в данной области.

Теории внешних факторов. Основателем этого направления принято считать английского экономиста У.С.Джевонса (1835—1882), который связал экономический цикл с 11-летним циклом солнечной активности. В 70-е годы XIX в. Джевонс опубликовал ряд работ, в которых исследовал влияние солнечных пятен на урожайность, на цены на зерно и на торговый цикл. Однако он связывал цикличность солнечной активности преимущественно с сельским хозяйством и торговлей. Его последователи распространили влияние солнечного цикла на всю экономику. Так, Х.С.Джевонс (сын) связал солнечный цикл с колебаниями занятости, а Х.М.Мор разработал общую экономическую теорию солнечной активности.

Т а б л и ц а 23.2

Классификации теорий цикла

Р. А. Гордон	Г.Хаблер	А.Х.Хансен	У.К.Митчелл
1. Теории, подчеркивающие изменения в отношениях "цена—затраты" и в ожиданиях. 2. Теории, основанные на природе денег. 3. Теории, подчеркивающие роль сбережений и инвестиций: а) теории дефицитности капитала; б) теории инвестиционных возможностей; в) теории, подчеркивающие влияние инвестиций на конечный продукт. 4. Аграрные и метеорологические теории.	1. Чисто монетаристская теория. 2. Теории перенакопления: а) теории избыточных денежных инвестиций; б) теории избыточных неденежных инвестиций; в) теории акселератора. 3. Изменения в издержках, горизонтальных диспропорциях и взаимной задолженности. 4. Теории недопотребления. 5. Психологические теории. 6. Теории урожайности.	1. Теории совокупного спроса. 2. Доверие и кредит. 3. Избыточное инвестирование: а) монетарное; б) немонетарное. 4. Денежное неравновесие. 5. Распространение импульсов. 6. Сельское хозяйство. *Г ^ * ***	1. Погода. 2. Неопределенность. 3. Эмоциональный фактор в принятии деловых решений. 4. Инновации. 5. Сбережения и инвестиции. 6. Строительные работы. 7. Общее перепроизводство. 8. -Банковские огицзации. 9. Производство и Поток денежных доходов. 10. Погоня за прибылью.

ИСТОЧНИК. *Gordon R.A. Business Fluctuations.* N. Y., 1961; *Haberler G. Prosperity and Depression.* L., 1964; *Hansen A.H. Business cycles and national income.* N.Y., 1951; *Mitchell W.C. Business cycles — the problem and its setting.* N.Y., 1927.

В 1987 г. молодой японский экономист С.Одзи исследовал циклическое развитие Японии с 1885 по 1984 г. Он пришел к мнению\

что за это время произошло девять 11-летних солнечных циклов, которые Совпали с циклами Жуглара. Симанака считает также, что цикл Кузнецова равен двум солнечным циклам (22 года), цикл Кондратьева — пяти солнечным циклам (55 лет).

Теория Троцкого и современных "неомарксистов". В 1921 г. независимо от Кондратьева Л.Троцкий выдвинул собственную теорию длинных волн. Он считал, что длинные волны являются историческими периодами ускорения и замедления развития капитализма, и выделил 5 разновременных периодов с 1781 по 1921 г., причем длинные волны якобы не имманентны экономической системе, а вызываются экзогенными нециклическими факторами: обострением и ослаблением классовой борьбы. Среди современных экономистов — последователей Л.Троцкого можно отметить бельгийского исследователя Э.Мандела, автора монографии "Длинные волны капиталистического развития" (1980).

Монетарная теория. Чисто монетарное толкование цикла наиболее полно изложено в работах английского экономиста Р.Хоутри (1879—1975). Для него цикл есть "чисто денежное явление" в том смысле, что изменение денежного потока является единственной и достаточной причиной изменения экономической активности, чередования процветания и депрессии, оживления и вялой торговли. Когда спрос на товары, выраженный в деньгах (или денежный поток), увеличивается, торговля становится оживленной, производство расширяется, цены растут. Когда спрос уменьшается, торговля ослабевает, производство сокращается, цены падают. Денежный поток, т.е. спрос на товары, выраженный в деньгах, непосредственно определяется "потребительскими затратами", т.е. расходами за счет дохода.

Неденежные факторы (землетрясения, войны, забастовки, неурожаи и т.д.) могут вызвать общее обнищание, другие (например, изменение урожайности, чрезмерное развитие определенных отраслей) — частичную депрессию в отдельных отраслях промышленности. Но общая депрессия в смысле фазы цикла, т.е. такое положение, при котором неиспользованные ресурсы и безработица имеют всеобщий характер, не может быть вызвана неденежными факторами или событиями, за исключением тех случаев, когда они приводят к падению потребительских издержек, т.е. к уменьшению денежного потока.

Согласно чисто монетарной теории, цикл есть не что иное, как точная копия в небольшом масштабе денежной инфляции и дефляции. С одной стороны, депрессия вызывается падением потребительских издержек из-за сокращения суммы средств обращения и усиливается падением скорости обращения денег. С другой стороны, во время фазы процветания преобладают инфляционные процессы. Если бы денежный поток можно было стабилизировать, то колебания экономической активности исчезли бы. Но этого не происходит, так как денежной системе присуща неустойчивость.

Теория перенакопления. Центральное место в теории перенакопления занимает вопрос о чрезмерном развитии отраслей, изготавливающих товары производственного назначения, по отношению к отраслям, производящим потребительские товары: отрасли, изготавливающие товары производственного назначения, подвержены воздействию экономического цикла гораздо сильнее, чем отрасли, производящие товары повседневного спроса. Во время повышательной фазы цикла выпуск товаров производственного назначения растет, а во время понижательной фазы цикла сокращается гораздо более резко, чем производство товаров кратковременного пользования.

Согласно воззрениям теоретиков перенакопления, описанное явление представляет собой симптом серьезной диспропорции, возникающей во время фазы подъема. Отрасли, производящие капиталоемкие товары, получают (относительно) чрезмерное развитие. Таким образом, именно реальная диспропорция в структуре производства, а не просто нехватка денег является причиной кризиса.

Теория недопотребления. Родоначальником теории недопотребления является швейцарский экономист Ж.Сисмонди (1773—1842). Существует множество разновидностей этой теории, наиболее обоснованная из них применяет термин "недопотребление" в значении "чрезмерных сбережений". Депрессии вызываются тем обстоятельством, что слишком большая часть текущего дохода сберегается и слишком незначительная его часть расходуется на потребительские товары. Именно добровольные сбережения, совершаемые отдельными людьми и компаниями, нарушают равновесие между производством и реализацией.

Причина чрезмерных сбережений заключается в неравномерном распределении дохода. Подавляющая часть сбережений приходится преимущественно на тех, кто получает круш^ый ^оход. Если бы можно было повысить уровень заработной платы в одновременно перераспределить национальный доход более равномерно, то доля сбережений не была бы угрожающе большой. *

Марксистская теория цикла. Марксисты считают, что формальная, или абстрактная, возможность цикличности (при капитализме) заложена уже в простом товарном производстве и вытекает из функций денег как средства обращения и средства платежа при разрыве актов купли-продажи. Однако эта возможность превращается в реальную действительность лишь на определенном этапе развития — в машинный период.

Экономические кризисы порождает так называемое *основное противоречие капитализма* — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения результатов этого производства. По мере накопления капитала, роста производительных сил происходит все большее обобществление производства: концентрация и централизация капитала, формирование

индустриальных центров, крупных капиталистических предприятий. Углубляется общественное разделение труда, расширяются экономические связи, внешние и внутренние. Продукты становятся результатом труда многих миллионов работников, но их присвоение остается частнокапиталистическим.

Специфическим проявлением капиталистического кризиса в теории марксизма являются аграрные кризисы. Они имеют ту же общую причину возникновения — основное противоречие капитализма, но отличаются особенностями, которые сводятся к:

монополии на землю как объект хозяйства;

специфическому ценообразованию в аграрном секторе;

влиянию природного фактора;

отставанию уровня развития сельского хозяйства от промышленности.

В связи с этим аграрные кризисы носят непериодический, затяжной характер. Марксисты выделяли три крупнейших аграрных кризиса: 1875-1896, 1920-1936 и 1948-1965 гг.

Неоклассики и неокейнсианцы о механизме циклических колебаний. Неоклассики и неокейнсианцы солидарны в том, что одной из фундаментальных причин механизма цикличности является процесс приспособления запаса капитала к условиям воспроизводства, которые сами, в свою очередь, меняются под воздействием в ходе этого приспособления. Предполагается, что между объемом ежегодно воспроизводимой стоимости ("поток"), с одной стороны, и ее накопленным к данному моменту "запасом" — с другой, существует некая "нормальная", или "равновесная", пропорция. До тех пока эта равновесная пропорция не нарушена, циклических колебаний быть не может. И наоборот. Коль скоро они есть, то это означает, что фактическая пропорция поток/запас отклоняется то в одну, то в другую сторону от своей нормальной величины. При этом происходят колебания как производства, так и капитала. Маневрирование капиталом как бы преследует постоянно ускользающую цель — достичь "нормальной" величины по сравнению с размерами ежегодного воспроизводства.

Основная "демаркационная" линия, разделяющая неоклассическое и неокейнсианское направления теории цикла, связана с ответом на вопрос о характере и причинах пропорции запас/поток. Неокейнсианцы считают, что в изменениях указанной пропорции активная роль принадлежит движению запаса, неоклассики же первичным признают движение потока.

У истоков *кейнсианского направления* находятся Дж. Кейнс, Дж. Хикс, П. Самуэльсон, Э. Хансен и др. Основная гипотеза неокейнсианцев сводится к стремлению предпринимателей сравнить фактический капитал K с его равновесным уровнем K_e . Это и есть та самая первопричина, которая приводит в действие весь циклический механизм. Равновесный уровень капитала является для неокейнсианцев "оптимальной" величиной. Эта "желаемость" K_e для эко-

номических агентов как бы притягивает к себе фактический уровень капитала K .

Если обозначить через Y размеры ежегодного воспроизводства (например, ВВП), а через I — инвестиции в капитал K , то общий контур причинно-следственных связей, объясняющих происхождение цикла, может выглядеть следующим образом (рис. 23.5).

Здесь предполагается "что ежегодный прирост капитала ΔK зависит от разрыва его величины с желаемым уровнем ($A_0 - A$). В свою очередь, прирост капитала изменяет объем инвестирования, которое составляет компонент в общем "потоке" воспроизводимой стоимости $Y - I$; наконец, изменение размеров воспроизводства Y отражается на желаемом уровне капитала и соответственно увеличивает или уменьшает его отрыв от фактического уровня и т.д.

Ключевыми в цепочке причинно-следственных взаимосвязей являются звенья $Y \rightarrow A_0$ и $(A_0 - A) \rightarrow \Delta K$.

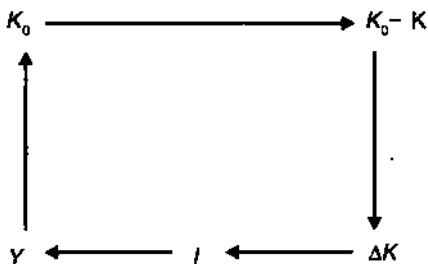


Рис. 23.5. Ядро циклического механизма в неокейнсианской моде/Гй

Sit '•**

Неоклассическая концепция цикла. Вплоть д&не^внегo времени (и даже до сих пор) неоклассики были склонны фюб!це отрицать закономерность регулярного повторения криисов, объясняя их эклектическим набором внешних толчков. КJ&'N у неокейнсианцев, суть цикла сводится к нарушению "нормальной", или "равновесной", пропорции запас/поток, т.е. направленного капитала и объема ежегодного производства. Однако в отличие от неокейсианской теории, где равновесная пропорция трактуетсяяодновременно и как желаемая для экономических агентов и потому определяющая их поведение, для неоклассиков равновесие само по себе никакой особой "силой притяжения" не является. Оно возникает или утрачивается в ходе экономического развития в результате взаимодействия иных, более важных, более первичных, с их точки зрения, факторов.

В качестве непосредственной причины накопления капитала неоклассики определяют прибыль. Вопрос же о разрыве между жела-^емым и фактическим капиталом не затрагивается. В такой схеме

накопление капитала K шло бы равномерно и без колебаний, если бы объем прибыли P , получаемый предпринимателями, был постоянным или рос постоянными темпами. Но этого не происходит в силу изменения уровня занятости L и безработицы, а значит, и ставки заработной платы W . Увеличение объема капитала K , по мнению неоклассиков, потребует увеличения занятости L и, следовательно, понизит безработицу. Снижение же безработицы и увеличение ставки заработной платы W понижают норму прибыли P . Инвестирование /сокращается. Это ведет к относительному уменьшению величины применяемого капитала K , снижению занятости L , а значит, и к падению заработной платы W и увеличению прибыли P . процесс накопления набирает новую силу и т.д. (рис. 23.6).

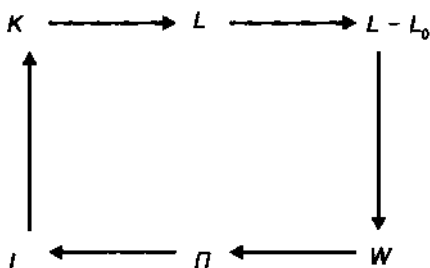


Рис. 23.6. Ядро циклического механизма в неоклассической модели

Эта идея отражена в работах Дж.Хикса и Дж.Дьюзенберри. Главная причина, порождающая волнообразность движения экономики, заключается в отклонении *фактической* занятости L от ее *равновесного* значения L_0 .

Психологические теории цикла. В развитии психологической теории можно выделить три направления.

Первое направление, возникшее на рубеже XIX—XX вв., — к нему относятся концепции У.Джевонса и В.Парето (1848—1923) — отводит главную роль в возникновении циклических колебаний *спекулятивным мотивам* в операциях предпринимателей на товарных рынках и фондовой бирже, т.е. мотивам, связанным с ожиданиями дальнейшего роста цен и курса ценных бумаг. В этом случае начальный импульс буму дает стихийно возникшее *оптимистическое настроение*, быстро распространяющееся среди всех предпринимателей по каналам социально-психологического воздействия (главную роль играет следование примеру других). Спекулятивное раздувание спроса, опирающееся на широкое использование банковского кредита, ведет к необоснованному увеличению производства, отклоняющему экономику от равновесной траектории.

Конец бума наступает в результате повышения ставки ссудного процента и наметившегося перелома тенденции роста цен. Кризис

оказывается результатом паники, развертывающейся цепной реакцией банкротств. Разрушительный кризис приводит к затяжной депрессии, из которой экономику может вывести снижение процентной ставки в сочетании с возрождением оптимизма, которое связано, в частности, с появлением "нового поколения" предпринимателей.

Второе направление психологической теории цикла, возникшее в 20—30-е годы XX в., связано главным образом с теорией А.Пигу (1877—1959) и отчасти Дж.М.Кейнса. Основную причину авторы данной концепции искали в *специфике производственных капиталовложений*, осуществляемых в условиях распыленности производителей, и связанных с ней *"несовершенств рыночной информации"*. Главными факторами, определяющими поведение предпринимателей в цикле в данном случае, являются уровень ожидаемого дохода от новых капиталовложений и соотношение фактической и ожидаемой величины дохода.

У А.Пигу уровень дохода, превышающий ожидавшуюся ранее величину, порождает оптимизм среди предпринимателей и улучшает оценки ожидаемого дохода на будущий период, что, в свою очередь, ведет к расширению производства и инвестиций. Однако поскольку предприниматели лишены информации о планах конкурентов, то предложение товаров в определенный момент неизбежно превысит спрос и фактический доход начнет отставать от ожидаемого (величина которого определяется без поправки на конкуренцию), т.е. выявляется так называемая ошибка оптимизма. Осознание этой ситуации ведет к сокращению производства и инвестиций, которое усугубляется кризисом доверия к кредитной сфере.

Третье направление теории, выводящее циклические колебания экономики из свойств экономического субъекта, представляет *равновесную теорию экономического цикла Р.Лукаса*. Эта теория основана не на анализе каких-либо реальных особенностей психологии участников производства. Главную роль в ней играет *гипотеза о поведении хозяйственных субъектов и об особенностях восприятия ими экономической информации*.

Центральной идеей равновесной теории цикла является взаимодействие денежных шоков (т.е. неожиданного роста массы денег в обращении и связанного с этим роста цен) и акселерационного механизма. Следующим звеном в модели Лукаса является предположение о том, что предприниматель не может отличить инфляционное повышение цен на свой продукт от роста относительных цен на него и потому при всяком росте цен увеличивает инвестиции и уровень занятости. Таким образом, неравномерная инфляция, которая однозначно связывается в данной теории с ростом государственных расходов, ведет к наступлению фазы экономического подъема при неизменном уровне реального совокупного спроса. Понижительная фаза цикла наступает тогда, когда производители начинают понимать свою ошибку и сокращают производственные

мощности и занятость, а так как это происходит на фоне продолжающегося роста цен, то возникает стагфляция.

Одни математические модели цикла построены на идее колебания инвестиций в основной капитал, другие подчеркивают роль инвестиций в оборотные фонды.

Теории инвестиций в основной капитал. В 1939 г. П. Самуэльсон издал небольшую статью, в которой попытался объяснить теорию цикла на основе простой кейнсианской модели мультипликатора-акселератора*.

Базовая модель Самуэльсона состоит из трех уравнений:

$$C_t = C_y Y_{t-1}; \quad (D)$$

$$I_t = V(Y_{t-1} - Y_{t-2}); \quad (2)$$

$$C_t + I_t + G_t = Y_t \quad (3)$$

Уравнение (1) свидетельствует о том, что потребление C в период t равно доходу предыдущего периода Y_{t-1} , умноженному (мультиплицированному) на константу предельной склонности к потреблению C_y . Из уравнения (2) следует, что инвестиции в основной капитал / равны разнице доходов двух предшествующих периодов, умноженной на акселератор V .

Наконец, уравнение (3) свидетельствует о том, что совокупный продукт (доход) Y равен сумме потребления C , инвестиций / и государственных расходов G .

Главная идея этой модели основана на предположении колебаний инвестирования в *основной капитал*. Однако едва ли инвестиции в основной капитал являются причинным фактором цикличности на временных отрезках менее 12 лет.

Теории инвестиций в оборотные фонды. В последние годы увеличивается количество математически моделей, посвященных инвестициям в оборотные фонды, которые лучше объясняют цикличность на кратких временных отрезках, чем модели инвестиций в основной капитал.

В серии работ, опубликованных в 40-е годы XX в., английский экономист Л.А. Метцлер попытался проанализировать движение оборотных фондов в рамках теории мультипликатора-акселератора. Основу теории Метцлера можно выразить в виде следующих трех уравнений.

*

$$y(t) = u(t) + s(t) + V_0; \quad (4)$$

* **Samuelson PA.** Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration // *Review of Economics and Statistics*. 1939. Vol. 21. № 2. P. 75–78.

$$u(t) = \beta y(t-1); \quad (5)$$

$$s(t) = \beta y(t-1) - \beta y(t-2). \quad (6)$$

Из уравнения 4 следует, что производство в период t , $y(t)$, равно производству потребительских благ, предназначенных для продажи $u(t)$, плюс производство оборотных фондов $s(t)$ плюс неиндуцированные чистые инвестиции V_p . Уравнение (5) показывает, что производство потребительских благ $u(t)$ равно потреблению в предыдущем периоде. Оно предполагает, что потребители в каждом периоде тратят постоянную долю (3 дохода, полученного в этот период; оно предполагает также, что не существует никакого лага между получением дохода и его потреблением. Наконец, уравнение (6) показывает, что производство оборотных фондов равно разнице между потреблением в двух предшествующих периодах. В этой упрощенной модели Метцлер предполагает, что производители намерены поддерживать постоянные запасы оборотных фондов S_0 на определенном уровне.

4. Особенности экономического кризиса России (конец 80-х — 90-е годы). Стабилизационные программы

Большинство отечественных экономистов солидарны в том, что экономический кризис в России не вписывается в обычные теории цикла. Замедление темпов экономического роста в СССР наблюдалось уже со второй половины 70-х годов, так как руководство страны продолжало придерживаться политики ускоренного развития материалоемкой, энергоемкой и добывающей промышленности, в то время как передовые индустриальные страны после мирового нефтяного кризиса 1973 г. взяли курс на формирование ресурс- и энергосберегающих отраслей и высокотехнологичных отраслей. Существенную роль в замедлении экономического развития нашей страны сыграло подавление рыночных отношенийTM и приверженность к монополии государственной формы собственности. Однако настоящий обвал национального производства произошел после 1991 г. в результате избрания стратегии "шоковой терапии". Аналитики из Института народнохозяйственного прогнозирования РАН в результате проведенных исследований пришли к мнению, что вхождение экономики СССР в депрессию в начале 80-х годов предопределило объективную необходимость глубокого реформирования экономической системы. Однако эта необходимость вовсе не означала ни неизбежности скорой экономической катастрофы при выборе варианта сравнительно протяженных преобразований, ни безальтернативноеTM "шоковой терапии". Даже при отсутствии глубоких реформаторских изменений в хозяйственном механизме можно было

бы рассчитывать на относительно незначительный спад производства в первой половине 90-х годов (табл. 23.3).

Т а б л и ц а 23.3

**Сравнительная динамика фактического и конечного
продукта материального производства**

Показатели	Год							
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Фактические темпы	2,8	6,0	1,5	-3,2	-10,8	-20,7	-11,0	-22,1
Потенциальные темпы	0,4	0,9	2,7	1,4	-3,2	-0,3	-1,4	-4,1

С учетом вероятного положительного эффекта развития частного сектора в стабильной экономической среде, отмечают далее вышеупомянутые аналитики, равно как и целенаправленного стимулирования ключевых отраслей, при проведении разумной экономической политики были бы основания ожидать продолжения депрессии с "нулевым ростом" в 1995—1996 гг. и выхода на устойчивый рост с ежегодным темпом до 7% с 1997 г.

К сожалению, был реализован иной сценарий экономического развития России. К 1995 г. экономический спад, поразивший экономику России, стал сравнимым с американской Великой депрессией 1929—1933 гг. и продолжал углубляться в последующие годы.

Каков же выход из этой драматической ситуации? Если отвлечься от частных мнений, то отечественных экономистов по данному вопросу можно разделить на два больших лагеря: радикальных либералов и градуалистов.

Радикальные либералы (сторонники курса "шоковой терапии") выступают за быстрые и решительные системные, институциональные преобразования как экономики, так и всего общества, за ломку многих государственных структур командно-распределительной системы. При этом радикалы опираются на монетаристскую концепцию, выдвигают на первый план освобождение цен, требуют жесткого регулирования денежной массы, государственных кредитов и субсидий, ликвидации бюджетного дефицита. Для радикалов финансовая стабильность первична по отношению к антикризисной политике.

Пропагандисты "шоковой" модели в качестве ее преимуществ выдвигали два соображения. Во-первых, *быстрота* в проведении преобразований (вряд ли кто-либо согласился бы на многолетний шок). Поэтому длительность "шока", как было обещано российскому населению в начале 1992 г., ограничивалась одним полугодием. Во-вторых, радикалы пообещали при начале проведения реформы, что *суммарная плата* (потери) за "шоковую терапию" должна быть значительно меньше, чем это было бы в случае осуществления

эволюционной модели реформирования экономики. Недаром в конце 80-х годов сторонники "шоковой" модели любили часто прибегать к публицистическому приему, задаваясь вопросом, что лучше: рубить коту хвост по частям или разом?

Либералы считают, что причины затянувшейся депрессии в России вызваны недостаточной радикальностью реформ. Так, по мнению А. Илларионова, экономический рост в стране связан с так называемым индексом экономической свободы. Составляющие этого индекса следующие:

повышение темпов прироста денежной массы над темпами прироста реального ВВП;

темпы инфляции;

объемы производства на государственных предприятиях в процентах к ВВП;

удельный вес государственного потребления в процентах к ВВП;

уровень налогового обложения импорта и экспорта к внешнеторговому обороту.

Значения составляющих индекса определяются как обратные отношения значений соответствующих показателей каждой страны. Тогда 100% — показатель абсолютно либеральной политики, а 0% — абсолютно антилиберальной. По расчетам А.Илларионова, уровень 83—86% имеют в настоящее время Гватемала, Гонконг, Нидерланды, Парагвай, США, Япония, Сингапур, Швейцария; менее 50% у Египта, Заира, Сомали, Израиля, Никарагуа. Россия же стоит на последнем месте — 33—34%, что якобы и объясняет затянувшуюся депрессию в нашей стране (по утверждению Илларионова, при индексе свободы в 50—60% страна переживает нудевые темпы роста, при 80% — 2,4 % в год).

Экономисты данного направления считают, что наиболее важной проблемой России является избавление от начертальной части (от V_3 до $2/3$) индустриального потенциала, либо "вообще не нужна", либо "нежизнеспособна" в рыночных условиях. В данном случае начала стабилизации якобы следует ожидать, когда народное хозяйство избавится от 60% машиностроения, 40% легкой и химической промышленности, 50% угольщик, 65% деревообрабатывающей, 36% металлургии, а ВВП сократится до 30—35% к уровню 1990 г. (в 1996 г. он несколько превышал 40%). По словам одного из радикальных либералов — Н.Шмелева, "Каше общество, видимо, уже пришло к пониманию того факта, что падение производства отнюдь не всегда и не во всех отраслях есть зло, оно может быть и благом. И в этом смысле продолжающееся снижение объемов производства в ряде отживающих отраслей будет и дальше служить признаком не упадка, а, наоборот, "выздоровления" нашей экономики".

Другое направление отечественной экономической мысли — градуалисты (gradual — постепенный), придерживается прямо противоположных позиций. Его представители являются сторонниками

ми длительного, постепенного и осторожного перехода к рынку с сохранением многих старых структур по примеру Китая или Вьетнама. Градуалисты, зачастую опираясь на кейнсианскую концепцию, требуют серьезного и подчас прямого государственного вмешательства в экономику, поддержки государственного сектора и планирования. Они рассматривают сокращение ВВП как национальную катастрофу. В ответ на упоминавшуюся уже притчу о "коте" градуалисты обвиняют радикалов в том, что последние объявили хвостом кота гораздо более половины его тела, что вместо хвоста отсекается голова. Они утверждают, что чисто монетаристскими методами действительно можно довести инфляцию до 2—3% в месяц, но, если ничего существенно не менять в нынешней российской экономике, это окажется лишь очередным кратковременным эпизодом. Глубокая болезнь российской экономики, считают градуалисты, заключается в обвальном спаде производства и сырьевой переориентации, утрате внутреннего рынка для многих отечественных товаров, падении уровня жизни населения.

Глава 24. РЫНОК ТРУДА, ЗАНЯТОСТЬ, БЕЗРАБОТИЦА

- 1. Концепции занятости населения.*
- 2. Рынок труда. Равновесие на рынке труда.*
- 3. Безработица и ее виды. Экономические и социальные издержки безработицы. Закон Оукена.*
- 4. Состояние рынка труда и государственное регулирование занятости в России.*

1. Концепции занятости населения

Теория занятости прошла долгий путь эволюционного развития и отличается многообразием концептуальных подходов, методов и инструментария исследования. Теоретические взгляды на данную проблему характеризуются множеством направлений и школ в структуре мировой экономической мысли.

Неоклассическая школа представлена трудами Д.Гилдера, А.Лаффера, М.Фелдстайна, Р.Холла и др. За основу ее взяты положения классической теории А.Смита. Эти авторы рассматривают рынок труда как внутренне неоднородную и динамичную систему связей, подчиняющуюся рыночным законам. Регулятором ее служит рыночный механизм. Цена труда (уровень заработной платы) воздействует на спрос и предложение рабочей силы, регулирует их соот-

ношение и поддерживает необходимое равновесие между ними. Цена на рабочую силу быстро и гибко реагирует на конъюнктуру рынка; увеличивается или уменьшается в зависимости от реальной его потребности. Посредством повышения или понижения заработной платы регулируется спрос на труд и его предложение. Если в результате превышения предложения труда над спросом возникает безработица, то она воздействует на цены в сторону их понижения, а следовательно, и снижения заработной платы до тех пор, пока не установится равновесие на рынке труда. Классическая модель основывается на принципе саморегулирования рынка труда.

Кейнсианское направление рассматривает рынок труда как инертную систему, где цена рабочей силы достаточно жестко фиксирована. Основные параметры занятости: уровень занятости и безработицы, спрос на труд, уровень реальной зарплаты — устанавливаются не на рынке труда, а определяются размером эффективного спроса на рынке потребительских и инвестиционных товаров и услуг. На рынке труда формируется лишь уровень заработной платы и зависящая от него величина предложения труда. Однако предложение труда не играет ведущей роли в формировании фактической занятости, а характеризует только ее максимально возможный уровень при данном размере заработной платы. Спрос на рабочую силу регулируется совокупным спросом, объемами инвестиций и производства. Наличие вынужденной безработицы обусловлено недостатком совокупного эффективного спроса, ликвидировать который могут экспансионистские меры бюджетного и кредитно-денежного регулирования. Государство, воздействуя на совокупный спрос в сторону его увеличения, способствует увеличению спроса на труд, что ведет к увеличению занятости и снижению безработицы.

В рамках кейнсианской концепции на занятость влияет не только совокупный спрос, но и то, как распределяется увеличение общего спроса между разными отраслями, т.е. *структура совокупного спроса*. **Эффективное средство обеспечения достаточного уровня занятости — это расширение инвестиционной длительности государства, обеспечение им оптимальных размеров инвестиций с учетом конкретных условий экономического развития.** Кейнсианская модель основывается на государственном вмешательстве в управление макроэкономическими процессами, а механизм ее реализации базируется на закономерностях и явлениях психологического характера (склонность к потреблению, к сбережению, побуждение к инвестициям), а также на мультипликативной связи между главными экономическими показателями.

Представители **монетаристской школы** (М.Фридмен, Э.Фелпс и др.) обосновывают положение о том, что рыночная экономика представляет собой самонастраивающуюся систему, ценовой механизм которой сам определяет рациональный уровень занятости. В такой системе вмешательство государства приводит к сбою механиз-

ма саморегуляции рынка, а денежное воздействие на совокупный спрос со стороны государства в конечном счете приведет к раскручиванию инфляционной спирали.

Монетаристы полагают, что в любой момент имеется некий уровень безработицы, обладающий свойством совместимости с равновесием в структуре ставок реальной заработной платы. Этот уровень получил название *"естественная норма безработицы"*, которая отражает действительные структурные характеристики рынка труда и товаров, включая рыночные несовершенства, стохастические колебания спроса и предложения, стоимость информации о вакантных рабочих местах и об имеющейся рабочей силе, издержки мобильности и др.

Отклонения занятости от своего "естественного уровня" могут быть только краткосрочными. Если уровень занятости больше равновесного, то это приводит к ускоряющейся инфляции, если меньше — то к ускоряющейся дефляции. Политика по стабилизации занятости должна быть направлена на борьбу с отклонениями уровня безработицы от ее естественной нормы, с колебаниями объемов производства и численности занятых. Для уравнивания рынка труда монетаристы предлагают использовать в основном рычаги денежно-кредитной политики.

Институционально-социологическая школа, представленная такими экономистами, как Т.Веблен, Дж.Данлоп, Дж.Гэлбрейт, Л.Ульман, основывается на положении о том, что *проблемы в области занятости могут быть решены с помощью разного рода институциональных реформ*. Для них характерен отход от концентрации внимания только на макроэкономическом анализе, и ими осуществлена попытка объяснить имеющиеся на рынке труда несоответствия особенностями социальных, профессиональных, отраслевых, половозрастных, этнических и других различий в структуре рабочей силы и соответствующих уровней заработной платы.

Контрактная теория занятости (М.Бейли, Д.Гордон, КАЗАРИАДИС) представляет собой концепцию, основанную на синтезе неоклассических представлений с кейнсианскими. С одной стороны, авторы принимают кейнсианский тезис о жесткости денежной заработной платы и полагают, что приспособления на рынке труда происходят за счет изменений физических объемов производства и занятости, а не цен. С другой стороны, сама эта жесткость выводится из оптимизирующего поведения индивидов, действующих в собственных экономических интересах. В основе данной теории лежит положение о том, что предприниматели и рабочие вступают между собой в долгосрочные договорные отношения. Между работниками и предпринимателями возникает соглашение — "имплицитный контракт", который соблюдается ими, не потому, что этого требует юридический договор, а потому, что это экономически обоюдно выгодно. Фирма в период спада производства не снижает оплату

труда, а в период подъема резко не повышает оплату труда квалифицированным работникам. Динамика денежной заработной платы оказывается сглаженной. Во время падения производства она не опускается, а во время подъема не слишком поднимается, возрастающая плавно и равномерно. Уровень заработной платы становится в определенной мере фиксированным, как экономически целесообразный результат оптимизирующего поведения индивидов.

Концепция гибкого рынка труда (Р.Буае, Г Стэндинг) получила распространение в конце 70-х годов, когда в наиболее развитых странах Запада происходила структурная перестройка экономики. За ее основу взято положение о необходимости дерегламентации рынка труда, перехода к более гибким, функционально индивидуализированным и нестандартным формам занятости (частичная занятость, неполный рабочий день или неделя, краткосрочные контракты, надомничество). Такой подход призван обеспечить уменьшение издержек структурной перестройки экономики и достигается за счет многообразия и гибкости форм найма, увольнения работников и форм занятости; гибкости регулирования рабочего времени, установления более подвижного режима работы с ненормируемым рабочим днем; гибкости в регулировании заработной платы на основе более дифференцированного подхода; гибкости методов и форм социальной защиты работников, а также адаптивирования объема, структуры, качества и цены рабочей силы к колебаниям спроса и предложения на рынке труда.

В целом концепция гибкого рынка труда предполагает формирование многообразных форм взаимоотношений предпринимателей и работников и направлена на рационализацию совокупных затрат, повышение прибыльности и поддержание ч^ыгСок^ого^динамизма рынка труда.

Обычно под **занятостью** понимается деятель^иБсть трудоспособных (экономически активных) граждан в сист||ме^ардного хозяйства с целью получения трудового дохода (заработной платы) и удовлетворения личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству страны. Существует понятие **вторичной занятости**, которая предполагает осуществление трудовой деятельности или на основном месте работы путел* удлинения рабочего дня (на том же предприятии) или за пределами основной работы на новом рабочем месте (на другом предприятии или дома). Самозанятость означает самостоятельный поиск и осуществление трудовой деятельности с целью получения постоянного или временного дополнительного дохода. **Самозанятость** используется в , таких сферах, как малый бизнес, мелкая торговля (челноки), на- родные промыслы, надомный труд. ^

Следует иметь в виду, что количество незанятых всегда больше * числа граждан, официально признанных безработными, на число \ лиц, которые по разным причинам не имеют работы, не ищут ее и \

не готовы приступить к ней в ближайшее время. В соответствии с Законом Российской Федерации "О занятости населения в РФ" различие между незанятыми и безработными осуществляется в соответствии с рядом признаков: обращением неработающего гражданина в государственную службу занятости, регистрацией его и присвоением ему органами занятости официального статуса "безработный" с выплатой пособия по безработице.

Принято выделять численность и структуру той группы лиц, положение которых на рынке труда особенно неблагоприятно. Последние занимают особую неустойчивую зону (сегмент) на рынке труда. **"Критическая зона рынка труда"** охватывает ту часть экономически активного населения, которая оказалась в сложном материальном положении из-за полного или частичного отсутствия работы или низкого уровня ее оплаты. В ее структуре выделяются следующие субзоны по контингентам лиц:

- лица, имеющие официальный статус безработного;

- неработающие лица, не имеющие официального статуса безработного, с душевым доходом в семье ниже прожиточного минимума;

- лица, работающие в режиме неполной занятости и не имеющие дополнительного заработка, с душевым доходом в семье ниже прожиточного минимума;

- лица, занятые полный рабочий день, не имеющие дополнительного дохода, с заработной платой ниже прожиточного минимума.

При проведении государственной политики в области обеспечения занятости населения следует особое внимание уделять тем контингентам лиц, которые попадают в критическую зону рынка труда.

2. Рынок труда. Равновесие на рынке труда

Рынок труда — это категория рыночного хозяйства. Основными элементами рынка труда являются спрос на труд, предложение труда и цена труда. Обычно в экономической литературе понятия "рынок труда" и "рынок рабочей силы" используют как тождественные.

Рынок труда имеет ряд особенностей. Его составляющими элементами являются живые люди, которые выступают носителями рабочей силы и наделены такими человеческими качествами, как психофизиологические, социальные, культурные, религиозные, политические и др. Эти особенности оказывают существенное влияние на интересы, мотивацию, степень трудовой активности людей и отражаются на состоянии рынка труда. **Принципиальное отличие труда от всех других видов производственных ресурсов в том, что он является формой жизнедеятельности человека, реализации его жизненных целей и интересов.** Именно поэтому цена труда представляет собой не просто разновидность цены за ресурс, а цену жизненного уровня, социального престижа, благополучия работника и его семьи. Следовательно, при анализе категорий рынка

труда необходимо учитывать существование "человеческих" элементов, за которыми стоят живые люди.

Рынок труда — это система экономических методов, механизмов и институтов, обеспечивающих вовлечение экономически активного населения, трудоспособных граждан в народнохозяйственный оборот и использование их рабочей силы (услуг труда) как товара, равновесная цена и количество которого определяется взаимодействием спроса и предложения.

Агенты рынка в лице предпринимателей и трудоспособного населения вступают на рынке труда в определенные взаимоотношения. Поэтому рынок труда — это такая экономическая среда или пространство, на котором в результате конкуренции между экономическими агентами через механизм спроса и предложения устанавливается определенный объем занятости и уровень оплаты труда.

Функции рынка труда определяются ролью труда в жизни общества, когда труд выступает важнейшим источником дохода и благосостояния. С экономической точки зрения труд — важнейший производственный ресурс (фактор). В соответствии с этим выделяют **две главные функции рынка труда. Социальная функция** заключается в обеспечении нормального уровня доходов и благосостояния людей, нормального уровня воспроизводства производственных способностей работников. Экономическая функция рынка труда заключается в рациональном вовлечении, распределении, регулировании и использовании труда. Рынок труда выполняет ряд стимулирующих функций, способствующих разворачиванию конкурентоспособности между его участниками, повышению заинтересованности в высокоэффективном труде, повышению квалификации и перемены профессии.

Неоклассическая модель конкурентного рынка труда отроится на следующих основных принципах. Предполагается, что на рынке факторов производства господствует совершенная конкуренция. Для нее характерны большое число работодателей* представляющих интересы фирм и выражающих спрос на труд и большое число работников, являющихся носителями рабочей силы и выражающих предложение. Поведение основных субъектов на рынке труда рационально, обусловлено достижением собственных интересов и выгод. Для них нет жестких ограничений по свободному передвижению на рынке труда. Рабочие места, предлагаемые работодателями, и рабочая сила, предлагаемая работниками, однородны. Количество и объем занятости измеряются численностью работников (количеством труда).

Рынок труда характеризуется совершенной конкуренцией, реализуемой через механизм гибких рыночных цен, когда ни отдельные работодатели, ни отдельные работники не могут влиять на рыночную ситуацию в целом; равновесные ставки заработной платы не зависят от поведения отдельных фирм или групп работни-

ков, а определяются общей конъюнктурой, т.е. общим взаимодействием всех участников рыночного процесса.

Когда речь идет о **совокупном спросе (предложении) на труд на рынке совершенной конкуренции, то он определяется путем агрегирования спроса на труд отдельных фирм, отдельных сегментов данного рынка.** Цена спроса на труд, т.е. ставка реальной заработной платы, зависит от предельной производительности труда, т.е. прироста продукции, полученного в результате найма дополнительной единицы труда. Спрос на рабочую силу определяется потребностями работодателей в найме определенного количества работников необходимой квалификации для производства товаров и услуг.

Спрос предпринимателей на рабочую силу находится в обратной зависимости от ставки реальной заработной платы (W), которая определяется как отношение ставки номинальной зарплаты (W^*) к уровню цен (P): $W = W^*/P$. На конкурентном рынке труда кривая спроса на труд имеет отрицательный угол наклона: с ростом общего уровня заработной платы спрос на труд падает. Кривая спроса на труд N_d наглядно представлена на рис. 24.1. На горизонтальной оси — количество труда N (число работающих), на вертикальной — ставка реальной заработной платы W .

Предложение труда определяется численностью населения, долей в нем трудоспособного населения, средним числом часов, отработанных рабочим за год, качеством труда и квалификацией рабочих. Предложение труда также определяется потребностями людей трудоспособного возраста в нормальном воспроизводстве своих способностей и поддержании достаточного уровня благосостояния.

Предложение труда, так же как и спрос, зависит от величины заработной платы. Но зависимость здесь другая. **Кривая предложения труда** имеет положительный угол наклона: с ростом общего уровня заработной платы предложение труда увеличивается. Кривая предложения труда N_s представлена на рис. 24.2.

При характеристике предложения труда важное значение имеют два эффекта, которые проявляются тогда, когда мы хотим определить, как отразится на предложении труда со стороны работника или определенной группы работников факт повышения ставок заработной платы. Эти явления получили названия "**эффект замещения**" и "**эффект дохода**". Рассмотрим график на рис. 24.3. На нем представлена кривая предложения, отличающаяся своей конфигурацией от обычной и показывающая общее количество рабочего времени, которое при данной величине заработной платы согласен отработать работник.

До определенного момента (W_h) рост заработной платы увеличивает предложение труда, которое достигает в точке h максимального значения. После же достижения максимального уровня по мере дальнейшего роста заработной платы предложение труда (количество отработанного времени) начинает сокращаться. Одна и та же

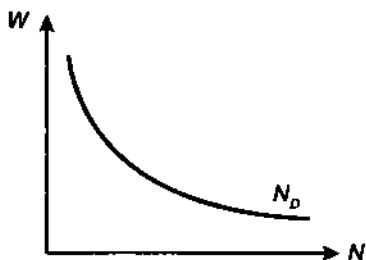


Рис. 24.1. Кривая спроса на труд

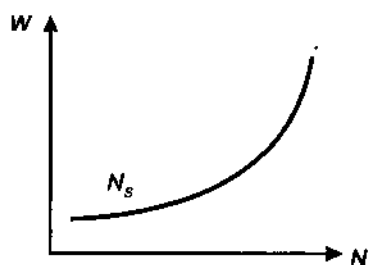


Рис. 24.2. Кривая предложения труда

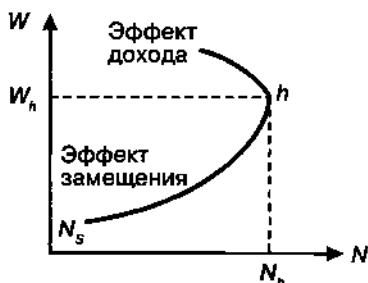


Рис. 24.3. Эффект замещения и эффект дохода

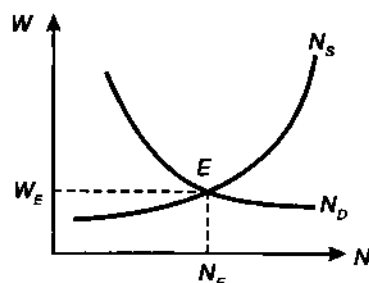


Рис. 24.4. Равновесие на рынке труда

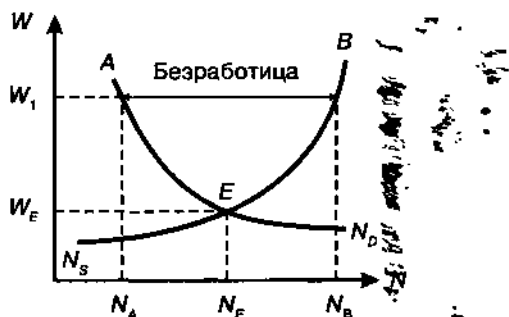


Рис. 24.5. Возникновение безработицы на рынке труда

причина, а именно увеличение заработной платы, приводит и к росту, и к сокращению предложения труда.

Это происходит потому, что при найме на работу человек выбирает между трудом и свободным временем. При увеличении оплаты труда за каждый час отработанного времени работник воспринимает каждый час свободного времени как упущенную выгоду (не-

дополученный доход). Эта выгода может быть реально получена при превращении свободного времени в рабочее время путем замещения свободного времени дополнительной работой. При повышении зарплаты есть стимул пожертвовать досугом в пользу высокооплачиваемой работы и получения более высокого дохода, на который можно приобрести дополнительные блага. В результате предложение труда растет. В данном случае имеет место **эффект замещения**. На графике этот эффект проявляется при движении по кривой предложения труда до точки А.

Эффект дохода противоположен эффекту замещения и начинает проявляться тогда, когда работник достигает достаточно высокого уровня доходов и материального благополучия. При дальнейшем росте заработной платы выше уровня W_h начинает преобладать "эффект дохода", т.е. высокие доходы стимулируют более разнообразный и длительный досуг, а не труд. При этом у работника появляется желание не только приобретать больше товаров, но и иметь больше свободного времени для досуга за счет сокращения количества рабочего времени. Поэтому после точки h наблюдается эффект дохода, когда с ростом доходов предложение труда сокращается. Кривая предложения труда принимает вид изгибающейся назад, к оси ординат. Преобладание эффекта замещения или эффекта дохода при данном уровне зарплаты зависит как от общей экономической ситуации, так и от самого работника, который принимает самостоятельные решения в соответствии со своими предпочтениями и интересами.

Как спрос на труд, так и предложение труда формируется под воздействием различных факторов: сложившегося уровня цен, издержек, заработной платы, производительности труда, численности населения, квалификационно-профессионального состава работников, кредитно-финансовой, налоговой, законодательной системы, деятельности профсоюзов, культурных, религиозных и др. Рассмотрим, как устанавливается равновесие на рынке труда (рис. 24.4). Пересечение кривых спроса на труд N_d и предложения труда N_s дает нам точку E , характеризующую равновесие на рынке труда, установление равновесной ставки реальной заработной платы W_E и равновесный уровень занятости N_E . При данном уровне заработной платы в экономике наблюдается полная занятость, т.е. спрос на труд равен предложению труда. Все предприниматели, которые готовы платить равновесную ставку зарплаты, находят на рынке труда необходимое количество работников, их платежеспособный спрос на рабочую силу удовлетворен полностью. Работники, готовые предложить рабочую силу по равновесной цене, полностью трудоустраиваются. Поэтому говорят, что точка E определяет положение полной занятости.

ч

Если заработная плата по какой-либо причине повышается до W_x по сравнению с равновесным уровнем заработной платы W_E в точке E , то возникает новая рыночная ситуация, изображенная на

рис. 24.5. Фирмы выбирают такой режим функционирования, который соответствует точке A на кривой спроса, в то время как работники предлагают такое количество труда, которое соответствует точке B на кривой предложения. В результате такого рыночного несоответствия при данном уровне ставки заработной платы W_x количество предлагаемого труда превышает спрос на труд на величину (BA) , следствием чего является безработица в размере $(N_b - N_d)$.

Но в условиях совершенной конкуренции и рыночной гибкости ставок заработной платы отклонение заработной платы от равновесного уровня не может продолжаться долго. Рост заработной платы относительно равновесного уровня вызывает сокращение спроса на труд со стороны фирм и одновременно увеличение предложения труда со стороны работников. В результате этого возникает избыток предложения труда; возникающая при этом безработица оказывает давление на заработную плату в сторону ее понижения до равновесного уровня.

Если ставка заработной платы по какой-либо причине снижается и становится ниже равновесной, то на рынке труда возникает ситуация, когда спрос превышает предложение труда и имеет место недостаток рабочей силы, т.е. наличие незанятых рабочих мест. При этом разворачивается противоположный рыночный процесс. Колебательный характер достижения равновесия на рынке труда свидетельствует о том, что обе ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) не могут быть устойчивыми, они подвергаются корректировке со стороны рыночного механизма в направлении восстановления состояния полной занятости.

Наличие на рынке труда устойчивой безработицы свидетельствует о действии на рынке труда **неконкурентных факторов**, способствующих устойчивому характеру отклонения заработной платы вверх от ее равновесного уровня. К таким факторам можно отнести **деятельность правительства**, которое в законодательном порядке может воздействовать на интересы предприниматели и работников и регулировать условия и уровень оплаты труда. §

Другим фактором является деятельность профсоюзов. Рынок труда может характеризоваться высокой степенью институционализации, обусловленной значительной силой и активностью профсоюзов, выступающих в качестве представителей интересов наемных работников. Усилия профсоюзов направляются на защиту интересов работников, на повышение уровня оплаты их труда, улучшение условий и охраны труда на предприятии или в отрасли. Через систему заключения генеральных соглашений и коллективных договоров профсоюзы требуют от предпринимателей более высокого уровня оплаты труда для членов профсоюза. В этом случае отдельные группы работников, организованные в профсоюзы, в процессе коллективных действий и заключения выгодных для себя коллективных договоров с работодателями добиваются превышения фактически-

го размера заработной платы над ее равновесным уровнем. Это приводит в ряде случаев к негативным изменениям на рынке труда.

Рынок труда может характеризоваться монополией (олигополией). В этом случае сторона предложения представлена множеством работников, а сторона спроса единственной (или несколькими) фирмой-работодателем. Ставки заработной платы в этом случае в большой степени зависят от решений данной фирмы-монополиста.

В большинстве развитых стран законодательно установлен **минимум заработной платы**. В США федеральный минимум заработной платы варьирует в пределах от 40 до 60% средней заработной платы, выплачиваемой рабочим обрабатывающей промышленности. Минимальная зарплата в США в конце 80-х годов составляла 3,35 дол. в ч, в середине 90-х годов — 4,5 дол. в ч, а с 1997 г. она повышена до 5,35 дол. в ч. В США размер средней почасовой оплаты на производстве в начале 90-х годов был равен 11,75 дол., в розничной торговле — 7,29 дол. Введение минимума заработной платы направлено на снижение уровня бедности и поддержание благосостояния наименее квалифицированных работников. Однако это оказывает неоднозначное и противоречивое влияние на состояние рынка труда и занятости в целом.

Необходимо различать номинальную и реальную заработную плату. **Номинальная заработная плата** — это денежная сумма, выплаченная работнику, а реальная — это то количество товаров, которое этот работник может приобрести на денежную сумму выплаченной ему заработной платы при данном уровне цен на товары. Реальная зарплата равна номинальной зарплате, выплаченной работнику в рублях, деленной на уровень цен.

В реальности не существует некоего единого абстрактного рынка труда, в котором участвовали бы абсолютно все фирмы и работники. Рынок труда в своем интегральном единстве складывается из целого ряда локальных рынков труда, сегментов, секторов, характеризующихся региональными, отраслевыми особенностями, ролью профессиональных отрядов, квалификационных групп, половозрастными, национальными и другими отличиями. Изменения в уровне оплаты труда под воздействием колебания спроса и предложения происходят на локальных рынках (сегментах) с учетом конкретных условий и имеют особую динамику.

На рынке труда осуществляется массовое передвижение рабочей силы, постоянно меняется ее количественный и качественный состав. Одновременно с этим постоянно изменяется и спрос на рабочую силу, поскольку расширение производства, его модернизация, структурные изменения требуют специальной высококвалифицированной подготовки работников, освоения ими новых современных профессий. В каждый определенный момент существует несоответствие между спросом и предложением квалифицированной рабочей силы.

В наиболее общем виде существуют *два основных сегмента*: рынок первичных независимых и подчиненных рабочих мест и рынок вторичных рабочих мест. В первом сегменте первичных рабочих мест заняты работники, имеющие высшее и среднее специальное образование, административно-управленческий персонал, высококвалифицированные рабочие. Это наиболее высокооплачиваемые группы, занятость которых стабильна и гарантирована. В первом сегменте первичных подчиненных рабочих мест заняты рабочие средней квалификации, административно-вспомогательный персонал, инженерно-технические работники. Данная группа имеет относительно высокий уровень заработной платы и определенные гарантии занятости. Второй сегмент, состоящий из вторичных рабочих мест, не требует специальной подготовки и высокой квалификации. В него входят неквалифицированные рабочие, работники обслуживания, низшие категории служащих.

Одним из факторов, определяющих новый характер сегментации и структуры рабочей силы в современных условиях, являются структурные сдвиги в экономике. Современный этап НТР обуславливает возникновение новых процессов и качественных изменений в социально-экономическом развитии общества. В этих условиях, с одной стороны, формируется и развивается новый тип сегментации рынка труда, который охватывает быстрорастущие наукоемкие производства и сферы услуг со смешанной в профессионально-квалификационном отношении рабочей силой и меньшей ее концентрацией, и, с другой стороны, сохраняется занятость в традиционных секторах экономики.

Существует также *региональная сегментация рынка труда*, которая учитывает особенности состава рабочей силы в отдельных регионах. Эти особенности обусловлены социально-демографической структурой населения, профессионально-квалификационной структурой рабочей силы, национальным составом *т.д.? \ !

В структуре рынка рабочей силы можно выделить, по крайней мере, *пять основных сегментов*. *Во-первых*, сравнительно немногочисленный, но стабильный отряд высокопрофессиональных руководящих работников (менеджеров). *Во-вторых* — кадровые высококвалифицированные рабочие и служащие. *В-третьих*, рабочие тех отраслей промышленности, которые подвержены структурной перестройке и сокращению производства. *В-четвертых*, работники трудоемких отраслей с низким уровнем производительности труда, включая сферу услуг. *В-пятых*, наиболее уязвимые категории трудящихся — молодежь, пожилые люди, лица с физическими и умственными недостатками, лица, потерявшие надежду найти работу, и др. *

Рынок труда — это конкурентный рынок. В силу чрезвычайной сложности его структурно-функциональной организации всегда существует определенное несоответствие между рабочими местами и трудовыми ресурсами. Часть рабочих мест, требующих для своего

замещения высокой квалификации, остается незанятой, а часть лиц, не имеющих необходимой специальной подготовки, не могут найти работу. В такой ситуации конкуренция возникает не только между безработными за то, чтобы получить хоть какую-нибудь работу, но и между высококвалифицированными работниками и специалистами за более выгодное приложение своего труда с более высокими заработками.

Между предпринимателями также наблюдается конкуренция за привлечение в фирму наиболее опытных и высококвалифицированных специалистов. Их привлекают путем установления более высокой цены труда (уровня зарплаты), воздействуя тем самым на спрос рабочей силы. При этом растет лишь спрос на отдельные категории работников — высококвалифицированных специалистов, а общий спрос на рабочую силу может остаться неизменным или даже снизиться. Такой спрос можно определить как избирательный или сегментный, поскольку он касается определенной группы, отряда работников, имеющих необходимую квалификацию. Примером такого спроса может служить резкое увеличение потребности в специалистах—программистах и системных аналитиках в 80-е годы в США. Такое фрагментарное, избирательное действие на рынке рабочей силы характерно не только для спроса, но и для предложения. Примером может служить значительное увеличение предложения рабочей силы во время проведения сезонных (сельскохозяйственных) работ.

Конкуренция также носит дифференцированный, избирательный характер, поскольку проявляется в рамках определенного сегмента и стимулирует активность на нем экономических агентов. На рынке труда конкуренция служит координации действий экономических агентов, формирующих соответственно спрос и предложение на рабочую силу в рамках определенного сегмента через ценовой механизм оплаты труда.

Рынок труда — это динамичный рынок, все структурно-функциональные составляющие которого чрезвычайно мобильны. Это касается спроса, предложения, цены труда, крупных сегментов и мелких секторов, определенных категорий работников и отдельных экономических агентов.

На динамику рынка труда влияет целый ряд факторов:

природно-климатические и географические;

демографические (количество населения, удельный вес экономически активного населения, демографическая структура);

миграционные (объемы и направления миграционных потоков);

экономические (уровень разделения и специализации труда, объем, структура и динамика основных микро- и макроэкономических показателей, структурные изменения в производстве, уровень инфляции, накоплений, инвестиционная активность и др.);

социальные (уровень образования населения, уровень здоровья и качество жизни, отношение и мотивация к труду, развитость

институтов социального партнерства и разрешения трудовых споров);

организационно-управленческие (грамотность и эффективность принимаемых правительством решений, уровень научной организации труда, производства и управления, организация работы государственной службы занятости, бирж труда, степень информированности населения);

законодательные (разработанность законов и нормативных актов, регулирующих деятельность в области занятости, на рынке труда, взаимоотношения между работниками и предпринимателями).

3. Безработица и ее виды. Экономические и социальные издержки безработицы. Закон Оукена

Безработица — неотъемлемый элемент рынка труда. Она представляет собой сложное, многоаспектное явление. Взрослое население, обладающее рабочей силой, делится на несколько основных категорий в зависимости от того положения, которое оно занимает относительно рынка труда.

Трудоспособное население — это все те, кто по возрасту и по состоянию здоровья способны работать. Разграничение отдельных категорий населения осуществляется в соответствии с занятостью в рыночном или нерыночном секторах экономики. Из состава взрослого населения выделяется институциональное население, ориентированное на нерыночные структуры, т.е. на такие институты государства, как армия, полиция, госаппарат. Верстальное взрослое население является неинституциональным. В состав забитого населения включают тех, кто ориентирован на р^лочуе*структуры экономики.

Безработными считаются те лица трудоспособного возраста, которые на данный момент не имеют работы. Ищут работу на рынке труда и ведут активный ее поиск. Лица, имеющие работу, а также лица, занятые неполный рабочий день или недел^ь, относятся к категории занятых.

К рабочей силе относятся и занятые, и безработные. Так, в США безработным считается человек, который на определенную дату, во-первых, в течение предшествующей недели не имел работы, а во-вторых, в течение предшествующих четырех недель прилагал усилия, чтобы ее найти. Последнее условие называется "требование поиска работы" и предназначено для того, чтобы определить наличие или отсутствие рыночной ориентации у работника и ограничить состав безработных теми, кто активно ищет работу, т.е. регистрируется в органах трудоустройства, собирает информацию о наличии вакансий, дает объявления о поисках работы. Исключение составляют временно уволенные и те, кто временно не работает,

но готовы приступить к новой работе и ожидают ее не более 30 дней. Обе эти категории лиц считаются безработными независимо от того, заняты ли они активным поиском работы или нет.

В особую категорию выделяются *лица, не входящие в состав рабочей силы*. К ним относятся те, кто не имеет работы, но не отвечают требованию поиска работы. Предполагается, что у этих людей отсутствует ориентация поиска работы на рынке труда. Существует также категория лиц, которые действительно хотели бы работать, но по тем или иным причинам отказались от поиска, это так называемые отчаявшиеся найти работу. Данную категорию людей относят не к безработным, а к лицам, не входящим в состав рабочей силы.

Состояние занятости и безработицы характеризуется следующими показателями:

неинституциональное население ($Ч_{\text{нн}}$);

численность занятых ($Ч_3$);

численность безработных ($Ч_6$);

численность лиц, не входящих в состав рабочей силы ($Ч$).

Между данными показателями существуют следующие зависимости:

численность рабочей силы $Ч_{\text{рс}} = Ч_3 + Ч$;

неинституциональное население $Ч = Ч_3 + Ч_6 + Ч_{\text{нрс}}$;

уровень занятости населения $У_3 = Ч_3 / Ч_{\text{нн}}$;

уровень безработицы населения $У_6 = Ч_6 / (Ч + Ч_6)$;

норма безработицы $H_6 = [Ч_6 / (Ч_3 + Ч_6)] \times 100\%$;

уровень вовлеченности населения в состав рабочей силы $У = \frac{Ч_3}{Ч_3 + Ч_6 + Ч_{\text{нрс}}}$

Уровень и динамика этих показателей в макроэкономике зависят от **ряда факторов**: демографического, половозрастного, этнического, социального состава населения, соотношения спроса и предложения на рынке труда в отдельных регионах и отраслях.

Уровень безработицы может быть конкретизирован с помощью используемых западной статистикой показателей ее распространения и продолжительности. Показатель **распространения безработицы** характеризует охват безработицей рабочей силы. Показатель **продолжительности** безработицы характеризует среднюю продолжительность одного случая безработицы. В среднем продолжительность краткосрочной безработицы в США, например, составляет менее пяти недель, а долгосрочной — более шести месяцев.

Большинством западных экономистов признается закономерным и необходимым в условиях рынка существование определенного уровня безработицы. Дж. Кейнс понятие вынужденной безработицы выводил из недостатка эффективного совокупного спроса. Под полной занятостью он понимал такое ее состояние, когда численность занятых уже никак не меняется в зависимости от дополнительного расширения эффективного спроса, и потому его дальнейший при-

рост оказывается чисто инфляционным, т.е. выражается лишь в общем повышении номинальных величин. При этом вынужденная безработица равна нулю.

Ряд экономистов считают безработицу необходимым признаком мобильного и гибкого рынка труда. В этих условиях можно говорить о **естественном уровне безработицы**, для характеристики которой используется понятие "норма безработицы при неускоряющейся инфляции". В западной экономической литературе используется специальный термин *NAIRU (Non-Accelerating-Inflation Rate of Unemployment)*. По мнению М. Фридмена, естественный уровень безработицы отражает экономическую целесообразность использования рабочей силы, подобно тому как степень загрузки производственных мощностей отражает целесообразность и эффективность использования основного капитала.

Количественно этот показатель в США составляет 5,5—6,5%. Норма безработицы при полной занятости понимается как наименьшая норма безработицы, достижимая при существующей институциональной структуре и не ведущая к ускоряющейся инфляции.

В экономической литературе различают следующие **типы безработицы**: фрикционную, структурную, сезонную, циклическую, технологическую, региональную.

Фрикционная безработица связана с определенными затратами времени на поиск нового места работы. На рынке труда всегда имеется некоторый уровень безработицы, связанный с перемещением людей из одной местности в другую, с одного предприятия на другое. Для того чтобы работники нашли для себя устраивающие их рабочие места, а наниматели — рабочую силу определенной квалификации, требуется время. Данное время поиска* работы образует основу фрикционной безработицы. Она обусловлена тем, что между работниками и свободными рабочими местами всегда существует определенное несоответствие, когда отсутствующая информация об имеющихся вакансиях или эта информация стоит слишком дорого. Ее уровень определяется общими затратами времени на поиски новой работы, длится от 1 до 3 месяцев.

Структурная безработица связана с технологическими изменениями и сдвигами в производстве, которые изменяют структуру спроса на рабочую силу. Структурная безработица обусловлена возникновением профессионально-квалификационного несоответствия между структурой свободных рабочих мест и структурой работников. Развитие экономики постоянно сопровождается следующими структурными изменениями: возникают новые технологии, новые товары, вытесняющие старые. Происходят сдвиги в структуре спроса на рынке капиталов, рынке товаров и рынке труда. В результате этого происходят изменения в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы, что требует ее постоянного территориального и отраслевого перераспределения.*

Структурная безработица имеет место тогда, когда работники, потерявшие в результате структурных сдвигов работу в одних секторах экономики, не могут быть устроены на свободных рабочих местах, которые имеются в других отраслях (секторах, регионах). Структурная безработица отличается от фрикционной большей продолжительностью (обычно более шести месяцев подряд) и характерна для работников, имеющих низкую квалификацию или устаревшую профессию, а также охватывает население экономически отсталых районов.

Сезонная безработица обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельское хозяйство, строительство, промыслы, в которых в течение года происходят резкие изменения спроса на труд. Сезонные колебания спроса на труд, как правило, определяются особенностями ритма производственного процесса. Поэтому размеры сезонной безработицы в общем виде могут быть спрогнозированы и учтены при подписании договоров между работодателями и работниками.

Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного. Ее основой являются циклические колебания объемов выпуска продукции и занятости, связанные с экономическим спадом и недостатком спроса. Циклическая безработица связана с уменьшением реального **ВВП** и высвобождением части рабочей силы, что ведет к росту числа безработных. Следует различать также действительную и фиктивную безработицу. Характерными признаками первой являются трудоспособность и желание трудиться работника, в силу определенных причин не имеющего работы; второй — нежелание заниматься по тем или иным причинам трудовой деятельностью. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную; в периоды циклического подъема циклическая безработица отсутствует.

Региональная безработица является результатом несоответствия между спросом и предложением рабочей силы в данном регионе. Общей причиной ее существования служит неравномерность социально-экономического развития определенных территорий, которая обусловлена как природно-ресурсными и технико-экономическими, так и демографическими, историко-культурными и другими особенностями данного региона. Данный вид безработицы имеет место в тех регионах России, которые получили название "трудозбыточные".

.. Региональная безработица имеет и международный аспект. В настоящее время осуществляется разработка и реализация межгосударственных программ преодоления региональной безработицы в рамках стран СНГ, а также стран ЕЭ.

Уровень безработицы различен в разных демографических группах. В частности, уровень безработицы среди молодежи значительно выше, чем в других возрастных группах.

Безработица может быть открытой и скрытой, долгосрочной и краткосрочной. К долгосрочной безработице относятся циклическая и структурная, а к краткосрочной — сезонная и фрикционная.

Одной из форм структурной безработицы является **технологическая безработица**, возникающая в результате внедрения новых технологий и нового оборудования, что ведет к замене людей машинами и высвобождению их. При этом если объем рынка возрастает, то занятость увеличивается в основном за счет вовлечения работников новых профессий и более высокой квалификации.

Традиционно западные экономисты рассматривают естественную безработицу прежде всего как структурную, которая отражает объективные структурные диспропорции на рынке труда. К естественной относят также в фрикционную и сезонную безработицу. Собственно превышение уровня безработицы над ее естественной нормой обусловлено структурными сдвигами в экономике, особенностями ее циклического развития и сезонным характером производства в ряде отраслей.

Добровольная безработица обусловлена тем, что определенная часть работников выходит на рынок труда и становится добровольными безработными по тем или иным причинам (в соответствии с коллективным соглашением или в целях найти более выгодное применение своей рабочей силы с лучшими условиями труда и оплаты). Кроме того, при анализе рынка труда следует учитывать такие явления, как повторная (периодическая) безработица и "застойная" безработица, учитывающая лиц, отчаявшихся найти работу и окончательно выбывших из числа рабочей силы.

На рынке труда между различными его подструктурами в больших масштабах и достаточно динамично происходит прерывная циркуляция крупных, средних и мелких континентов людских ресурсов. Значительное число работников постоянно входит в состав экономически активного населения, выбывает из него, трудоустроивается и через некоторое время вновь увольняется, затем включается в поиск следующей работы и т.д. Следовательно, на рынке труда формируются определенные потоки: выходящие из состава рабочей силы; вступающие в состав рабочей силы; отказавшиеся от поиска работы; потерявшие работу; получившие работу. Представим движение, происходящее в контингенте трудоспособного населения, в виде схемы (рис. 24.6). В каждый момент все трудоспособное население оказывается разделенным на три группы: а) работающие (занятые — N); б) неработающие, но активно ищущие работу (безработные — U); в) не работающие и не ищущие ее (H). Люди постоянно переходят из одной группы в другую и обратно. Это движение отображено на схеме стрелками. Часть людей меняет место работы, практически не прерывая своей трудовой деятельности (1). Другие оставляют свое место работы, желая трудоустроиться в другом месте, но не имея возможности осуществить это

мгновенно (2). Часть трудоспособных людей не желает больше трудиться и переходит в группу неработающих, не являющихся, однако, безработными (6). В то же время у части добровольно неработающих появляется желание устроиться на работу, и это желание может осуществиться сразу (7) или на поиск работы может потребоваться время (5). В свою очередь, часть безработных в данный момент поступает на работу (3), а другая часть по каким-то причинам прекращает активно искать работу и тем самым переходит в группу добровольно неработающих (4).

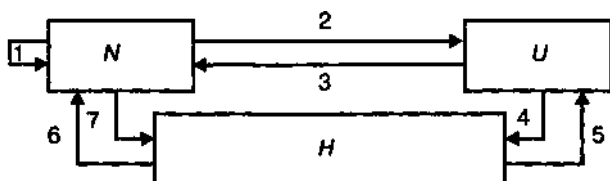


Рис. 24.6. Перемещения в контингенте трудоспособного населения

В любом обществе безработица всегда связана с определенными экономическими и социальными издержками. Экономические потери общества измеряются стоимостью произведенных товаров и услуг, сокращением налоговых поступлений в государственный бюджет, ростом затрат на выплату пособий по безработице, содержание значительного аппарата государственных органов по труду, занятости и социальному обеспечению.

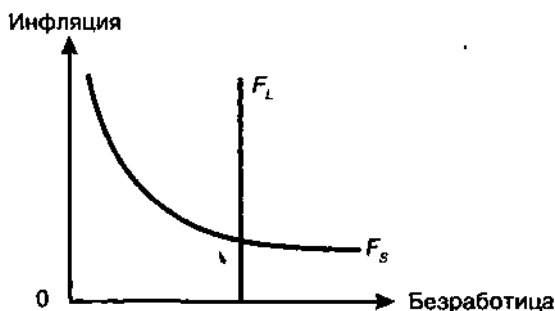


Рис. 24.7. Кривая Филлипса

Происходит обесценивание, недоиспользование накопленного научно-образовательного потенциала общества, ухудшается качество жизни безработных и членов их семей. Уменьшается доля эко-

номически активного населения в результате негативных изменений в уровне рождаемости, повышения смертности, снижения средней продолжительности жизни, усиления оттока наиболее квалифицированных кадров за рубеж.

Следует также учитывать, что в результате проведения реформ, приватизации, изменения форм собственности и организационно-правовых форм предприятий, сопровождающихся при этом падением производства и сокращением рабочих мест, усилились процессы выталкивания высококвалифицированных работников из реального сектора экономики. Большинство из них не может найти должного применения своим способностям в рыночном секторе, не может устроиться по специальности, отчего теряет и сам работник, и общество в целом.

Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень безработицы, то страна недополучает часть ВВП. Исчисление потенциальных потерь продукции и услуг в результате роста безработицы осуществляется на основе закона, сформулированного американским экономистом А.Оукеном.

$$(Y^* - Y)/Y = b \times (U - U^*),$$

где Y — фактический объем производства (ВВП); Y^* — потенциальный ВВП (при полной занятости); U — фактический уровень безработицы; U^* — естественный уровень безработицы (норма безработицы при полной занятости); b — параметр Оукена, устанавливается эмпирическим путем (3%).

Если фактический уровень безработицы выше естественного на 1%, то фактический объем производства будет ниже потенциально на $b\%$. По расчетам Оукена, в 60-е годы в США, когда естественная норма безработицы составляла 4%, параметр b был равен 3%.

Разность между фактическим и естественным уровнями безработицы характеризует уровень конъюнктурной безработицы (U_c).

Согласно закону Оукена, превышение фактического уровня безработицы на 1% над ее естественным уровнем, приводит к уменьшению фактического ВВП по сравнению с потенциально возможным (при полной занятости) ВВП в среднем на 3% Так, если в данном году фактический ВВП составил 4500 млрд дол., фактический уровень безработицы — 8%, а ее естественный уровень — 6%, то экономика недополучила продукции на 270 млрд дол., что составляет $3\% \times 2\% = 6\%$ фактически произведенного ВВП. Потенциальный ВВП при полной занятости составил бы 4770 млрд дол.

Безработица ведет к усилению социально негативных процессов, росту напряженности, "социальной патологии" в обществе. Безработный человек не только не может использовать свои знания и умения, лишается доходов и средств к существованию, но и теряет свой статус и значимость в обществе, становится психологически неустойчивым, неуверенным в будущем.

л

Американский ученый М.Х.Бренер на основе анализа данных о населении США в 1970 г. отмечал, что на протяжении 30 лет увеличение безработицы на 1% при сохранении ее в течение шестилетнего периода приводит к увеличению показателей "социальной патологии": общей смертности — на 2%, числа самоубийств — на 4,1, количества убийств — на 5,7, числа заключенных в тюрьмах — на 4, количества больных в результате психических заболеваний — на 4%. В целом же совокупные затраты общества, связанные с ростом государственных расходов на преодоление социально негативных последствий безработицы, имеют довольно значительную величину.

Массовая безработица представляет собой одну из острейших социально-экономических проблем и является реальной угрозой существованию общества и цивилизованным формам отношения между людьми. Поэтому борьбе с массовой безработицей в наиболее развитых странах Запада всегда уделялось самое серьезное внимание. В практической политике правительств этих стран программа улучшения занятости всегда занимала и занимает одно из центральных мест.

4. Состояние рынка труда и государственное регулирование занятости в России

В современной западной экономической теории *существуют различные подходы к регулированию занятости*. Традиционно выделяют два главных направления: *неоклассическое и кейнсианское*. Разработанные в рамках данных школ методы и инструменты по регулированию рынка труда предлагается широко использовать странам не только с развитой рыночной экономикой, но и с переходной экономикой.

Неоклассическое направление исходит из того, что рынок труда способен к автоматическому саморегулированию и остается устойчивым и равновесным в долгосрочном периоде в условиях полной занятости. Поэтому правительство должно проводить политику невмешательства в самонастраивающийся механизм рынка труда.

Представители неокейнсианского направления считают, что рынок труда может достичь равновесного состояния даже при высоком уровне безработицы, но для этого необходимо государственное вмешательство и макрорегулирование рынка труда. Суть их рекомендаций сводилась к тому, что если основной причиной безработицы является снижение совокупных расходов в экономике, то государство путем стимулирования расширения платежеспособного спроса на рынке благ и услуг может значительно снизить безработицу. Этому должны способствовать поощрение государством инвестиционной активности бизнеса, увеличение госзаказов, снижение ставок подоходного налога, расширение национализированного

сектора, рост управляемости экономикой, усиление контроля за расходованием бюджетных средств. Проведение такой политики должно привести к росту производства и занятости. Однако при этом возникает проблема увеличения дефицита госбюджета и роста инфляции.

Попытка решить данную проблему была предпринята английским экономистом А.Филлипсом в 50-е годы. В своем исследовании "Связь между безработицей и темпами изменения 1861—1957 гг." он показал, что на протяжении изучаемого периода в Англии темпы роста средней денежной заработной платы и уровня безработицы находились в обратной зависимости, т.е. чем выше были темпы роста зарплаты, тем ниже безработица, и наоборот. Поскольку рост заработной платы является одним из важнейших факторов инфляции, то в модифицированном виде кривая Филлипса была представлена как обратная зависимость между ростом цен P (инфляцией) и уровнем безработицы U . Кривая Филлипса в краткосрочном периоде J_s представлена на рис. 24.7.

Выведенные Филлипсом закономерности долгое время составляли основу при проведении макроэкономической политики большинства правительств на Западе: для снижения инфляции правительство допускало увеличение уровня безработицы, и, наоборот, рост занятости требовал ослабления контроля над инфляцией. Однако продолжавшийся рост безработицы в 70—80-е годы при одновременном увеличении темпов инфляции показал, что данные методы борьбы с безработицей стали неэффективными. Возникла потребность в разработке нового подхода к проблеме регулирования рынка труда.

Такой альтернативной концепцией стала **теория "естественного" уровня безработицы**, предложенная американским экономистом М.Фридменом. Она стала теоретическим обоснованием для проведения практической политики дерегулирования рынка труда.

В отличие от кейнсианцев монетаристы считают, что обратная связь между безработицей и инфляцией возможна только в краткосрочном периоде, когда рост инфляции, вызванный государственной стабилизационной политикой достигнет должной занятости, является совершенно неожиданным для наемных рабочих и предпринимателей. Так как работающее население недооценивает фактор роста цен, а темпы реальной инфляции оказываются выше ожидаемых, то номинальная заработная плата отстает от роста инфляции. В такой ситуации предприниматели расширяют производство и занятость, поскольку издержки производства растут медленнее цен.

В краткосрочном периоде, когда хозяйствующим субъектам трудно предвидеть те макроэкономические изменения, которые возникают при проведении правительством мер по регулированию совокупного спроса, обратная связь между инфляцией и безработицей

вполне подтверждается. Но в долгосрочном периоде при неоднократном проведении государством подобной политики адаптивные ожидания рыночных субъектов изменяются в сторону наиболее полной и объективной оценки предстоящих изменений в экономике на основе прошлых знаний. В такой ситуации работники, предвидя рост цен вследствие увеличения совокупного спроса, могут заранее предусмотреть при заключении трудовых договоров с администрацией фирм индексацию заработной платы. Предприниматели, в свою очередь, могут изменить свое поведение на рынке труда и скорректировать спрос на труд.

Поэтому в условиях адаптивных ожиданий, как бы правительство ни стремилось снизить "естественный" уровень безработицы путем активного стимулирования совокупного спроса, это может привести лишь к краткосрочной стабилизации занятости ниже ее естественного уровня. Под влиянием рыночного механизма при достижении экономикой долгосрочного равновесия произойдет рост безработицы. В долгосрочном периоде кривая Филлипса *FL* является абсолютно неэластичной к изменению цен при достижении полной занятости.

Западные экономисты считают, что выраженные в характере кривой Филлипса закономерности нашли подтверждение и в России в 90-е годы. За этот период рост цен во много раз превышал рост безработицы. Проведение правительством в последние три года активной антиинфляционной политики по ограничению денежной массы и совокупного спроса привело к некоторому сокращению темпов инфляции, но одновременно к росту темпов безработицы. Некоторые экономисты считают, что и в дальнейшем следует проводить подобную политику.

В отечественной экономической литературе существует и другая точка зрения, согласно которой проведение политики в области занятости по монетарным рецептам в рамках решения дилеммы выбора между высокой инфляцией или высокой безработицей не принесет пользы экономике России, не будет способствовать снижению напряженности и стабилизации ситуации на российском рынке труда. Стратегическая цель на кратко- и среднесрочную перспективу для России одна — торможение инфляции и сведение ее к минимуму при одновременном обеспечении пусть и небольшого, но стабильного роста производства и занятости (снижения безработицы), а в дальнейшем — постепенный переход к долгосрочной стратегии достижения устойчивого экономического роста.

Рассмотрим современную ситуацию на рынке труда в России. В настоящее время уровень безработицы в России, по данным официальной статистики, составляет 2–4% (в зависимости от региона). Однако при использовании методики, применяемой МОТ, уровень безработицы составляет величину гораздо большую: в 1995 г. — 8,3%, в 1996 г. — 9,4%.

Следует при этом отметить одну особенность, характерную для **России. Безработица в 90-е годы в России росла гораздо меньшими темпами, чем темпы падения объемов производства.** Это свидетельствует о накоплении избыточной численности работников на предприятиях, не обеспеченных реальной работой, и об увеличении скрытой безработицы. По данным Федеральной службы занятости, ежемесячно более 4 млн человек трудятся в режиме неполной рабочей недели и находятся в административных отпусках. Это связано с сознательно проводимой правительством через Федеральную службу занятости политикой недопущения массовых высвобождений работников с целью предотвратить дестабилизацию ситуации в стране.

В России очень высокий уровень скрытой безработицы, который достигает порядка 12—15%. При этом реальная заработная плата к 1996 г. по сравнению с 1990 г. снизилась более чем в 2,5 раза.

Современная ситуация характеризуется также **существованием значительных диспропорций в структуре занятости, ставок заработной платы на рынке труда и деформацией мотивационного механизма трудовой деятельности.** Минимальная зарплата в России в несколько десятков раз ниже установленной в США, а средняя зарплата по своей покупательной способности превратилась в минимальную и позволяет осуществлять воспроизводство лишь работников низкой квалификации. Практически не стимулируется высококвалифицированный труд. Все это сопровождается значительным снижением производительности труда. При сокращении ВВП за 1991—1996 гг. более чем на 55% численность занятых при этом уменьшилась не более чем на 8—10%.

Резко снизились показатели рождаемости, средней продолжительности жизни. В России средняя продолжительность жизни составляет в настоящее время всего 59 лет.

В 90-е годы господствовала **тенденция абфгющего и относительного сокращения количества и доли занятых в промышленности, строительстве, ВПК.** Среднесписочная численность занятых на крупных предприятиях большинства отраслей промышленности уменьшается из года в год. По данным официальной статистики, в Санкт-Петербурге в 1996 г. почти 60% предприятий работали в сокращенном режиме (неполную рабочую неделю, месяц), 31% останавливали отдельные производства более чем на одну смену.

Небольшой рост занятости в частном секторе и в рыночных структурах не компенсирует снижения занятости в традиционных секторах экономики (промышленность, строительство). При этом сокращается занятость в науке и в отраслях, связанных с передовыми технологиями.

Огромный ущерб экономике страны наносит иммиграция из-за рубеж научных и высококвалифицированных кадров. Спад в экономике приводит к недогрузке и деградации рабочих мест, что в будущем ограничит спрос на рабочую силу.

Если взять такой сегмент рынка труда, который включает занятых в государственном секторе и работников бюджетной сферы, то можно выявить следующие особенности. В России в условиях кризиса работники бюджетных сфер и сфер, традиционно относящихся к государственному сектору, готовы работать больше в ущерб свободному времени и увеличивать предложение труда при самом незначительном росте зарплаты или даже при сохранении ее на прежнем уровне, чтобы иметь хоть какие-то средства к существованию в будущем.

Готовность большей части населения увеличивать предложение труда даже без увеличения его оплаты в графической интерпретации означает сдвиг вправо и изменение наклона кривой предложения труда в направлении увеличения ее эластичности, приближающейся к горизонтальной кривой. Сегодня более 25% населения имеет доход ниже прожиточного минимума, доля зарплаты в ВВП составляет немногим больше 30%. При этом почти 70% всех занятых получают лишь 30% всех доходов.

Другой особенностью российского рынка труда является то, что значительное число занятых работает (ходит на работу), реально вообще не получая зарплаты, задерживаемой на несколько месяцев.

При этом невыплаты (задержки) зарплаты стали в последние годы скорее правилом, чем исключением. По официальным данным, на конец января 1997 г. общая задолженность по зарплате в России составила 48,6 трлн руб. Если учесть, что доля зарплаты в ВВП составляет 30—35% и ВВП в 1996 г. составлял 2260 трлн руб., можно определить, что общая задолженность составляет порядка 8% суммарной величины годовой зарплаты. Это можно интерпретировать как бесплатное предоставление занятыми своих услуг труда в размере 8%. При этом кривая предложения труда пересекает ось абсцисс не в начале координат, как в нормальном случае, а на уровне 8% общей занятости, а это соответствует уровню занятости в размере 4—5 млн человек, что превосходит количество занятых в таких странах, как, например, Австрия, Бельгия, Швеция, Швейцария и др.

Такое положение и почти горизонтальный наклон кривой предложения труда свидетельствуют об огромном недоиспользовании трудового потенциала и возможности большого роста в кратко- и среднесрочном периоде предложения труда даже без существенно увеличения реальной зарплаты. У большинства работающего населения России нет выбора, ему некуда уходить с рынка труда. Другие сегменты рынка труда имеют малую емкость. Возможности малого бизнеса, фермерства, кооперативного сектора и кустарно-индивидуального промысла очень ограничены. Большая часть населения не имеет финансовых средств и нажитого имущества, которые позволили бы ему жить не работая или заняться собственным предпринимательством.

Финансово-банковская, торгово-посредническая сфера, а также сферы государственного управления имеют уже сложившийся сегмент рынка труда, который характеризуется высоким уровнем монополизации, высокими требованиями к квалификации работников и высоким уровнем заработной платы. Занятым в традиционном бюджетном секторе проникнуть в эти сектора достаточно трудно.

В России сформирован и существует значительный сектор теневой экономики (порядка 40% производимого ВВП). Однако он достаточно криминализован, нестабилен и поэтому для законопослушных граждан малопривлекателен. Поэтому для большинства трудоспособного населения сегодня нет реальной альтернативы для занятости, и сегодняшний российский рынок труда, имеющий специфическую кривую предложения, характеризуется несбалансированностью и неравновесностью.

Достижение нового равновесного состояния на рынке труда с целью роста производства возможно в России путем сохранения неизменной или даже небольшого снижения реальной зарплаты и увеличения спроса на труд. При этом сдвиг кривой спроса на труд под влиянием тех или иных факторов может привести к росту занятости и выпуску продукции в большей мере, чем при теоретически нормальном наклоне кривой предложения труда. Уникальность сложившейся ситуации заключается в том, что предельный продукт труда может увеличиваться какое-то время в большей мере, чем вырастет реальный уровень зарплаты. Это выражается в том, что можно обеспечить превышение роста ВВП по сравнению с ростом занятости путем интенсификации труда занятых работников, готовых какое-то время работать и производить больше при условии гарантии занятости и стабильности получения-гарантированного уровня реальной зарплаты.

^Z

Регулирующая роль государства в области *фнятрсяй* выражается в следующих формах: воздействие через органы *3&wf* ости на уровень и продолжительность безработицы; сокращение время поиска работы путем организации и совершенствования системы информирования безработных о свободных рабочих Местах; развитие системы непрерывных переподготовки и повыш^ния квалификации; содействие в деятельности бирж труда; продление мониторинга состояния рынка рабочей силы; развитие системы адресной помощи малоимущим; поддержки традиционных отраслей экономики и крупных предприятий с целью сохранения рабочих мест; стимулирование создания новых производств и дополнительных рабочих мест; льготное налогообложение малого и инновационного бизнеса с целью вовлечения в него определенной части экономически активного населения, высвобождаемого из бюджетной сферы; ср^циальная защита и поддержка пострадавших от безработицы *лil&*

Государству следует более активно и широко использовать *kol\$*-плекс косвенных мер для стимулирования занятости посредством

увеличения совокупного спроса методами фискальной и кредитно-денежной политики. Больше внимание нужно уделять такой эффективной мере, которая всегда давала высокую отдачу, как активное содействие профессиональной подготовке и переподготовке кадров, ориентированной на отдельные сегменты рынка труда и основанной на прогнозе объема и структуры будущего спроса на определенные группы профессий.

Для части незанятого населения, которое состоит в основном из низкоквалифицированных работников, целесообразно организовать общественные работы. Предполагаемые большие масштабы таких работ способны на некоторое время снять напряженность на российском рынке труда.

Важное внимание также должно быть уделено разработке и реализации целевых комплексных программ как федерального, так и регионального уровня, содействующих улучшению ситуации на рынке труда. В настоящее время сформировано и реализуется несколько таких программ. Первая программа реализуется с 1996 г. в соответствии с Указом Президента РФ и постановлением Правительства РФ "О реализации Комплексной программы мер по созданию и рабочих мест на 1996—2000 годы" от 3 августа 1996 г. № 928. Данная программа развернута как на федеральном, так и на региональном уровнях. С 1997 г. начала реализовываться Комплексная программа подготовки и переподготовки управленческих кадров.

Стратегические решения в области государственного регулирования занятости должны носить комплексный характер и лежать в плоскости обеспечения роста производства и создания новых рабочих мест с одновременным развертыванием программы переобучения и повышения квалификации работников. При этом необходимо учитывать опыт развитых стран, социальные и национальные особенности России, реально сложившуюся в стране ситуацию и внутреннюю логику развития с учетом складывающихся тенденций развития.

Глава 25. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ПОЛИТИКА

1. Структура денежной массы и ее измерение.
2. Спрос и предложение денег. Равновесие на рынке денег.
3. Современная кредитно-банковская система. Создание денег банковской системой.
4. Денежно-кредитная политика: сущность, цели, инструменты.

1. Структура денежной массы и ее измерение

Главным элементом рыночной экономики являются деньги, которые обеспечивают непрерывность народнохозяйственного кругооборота, кругооборота доходов и расходов. **Денежная масса (money stock)** представляет собой совокупность наличных и безналичных платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в стране в определенный момент.

Ликвидность — способность быстрого перевода актива в наличные деньги без потерь его стоимости (минимальными издержками). Деньги (монеты и бумажные деньги) являются наиболее ликвидными активами. Банковские депозиты до востребования также являются высоколиквидными активами, поскольку владелец может снять с них наличные деньги по первому требованию. Виды денег, включаемые в агрегат $M1$, — наиболее ликвидные активы в экономике.

Правом эмиссии наличных денег обладает Центральный банк, страны. Количество денег в стране контролируется государством в лице Центрального банка. Денежная масса в обращении представляет собой предложение денег.

Ликвидность отдельных компонентов денежной массы различна. Денежная масса обычно структурируется по степени ликвидности ее компонентов. По мере снижения ликвидности в состав компонентов денежной массы последовательно включаются активы, все в меньшей мере способные выполнять функцию средства платежа. Структура денежной массы характеризуется денежными агрегатами, расположенными по мере их укрупнения (каждый предыдущий агрегат включается в последующий). Состав и структура агрегатов денежной массы в разных странах различны и определяются особенностями национального денежного рынка и характером проводимой денежной политики.

В России для измерения денежной массы используются следующие **денежные агрегаты**: $M0$, $M1$, $M2$, $M3$.

Денежный агрегат М0 — это наличные деньги (бумажные и металлические) в обращении. В России по сравнению со странами с развитыми рыночными отношениями велика доля наличных денег в общей денежной массе (доля М0 в М2 в 1997 г. в России составляла 35%).

Денежный агрегат М1 включает М0 плюс деньги на текущих счетах населения и на расчетных счетах предприятий, счета до востребования в банках, дорожные чеки. Под деньгами в узком смысле подразумевается агрегат М1, с помощью которого производится большинство операций обмена.

Денежный агрегат М2 включает М1 плюс деньги на срочных и в сберегательных счетах в коммерческих банках, депозиты в специализированных финансовых учреждениях и некоторые другие активы. Денежные средства, входящие в данный агрегат, не могут непосредственно переводиться от одного лица к другому и использоваться для совершения сделок. Они выполняют главным образом функцию средства накопления. Денежный агрегат М2 — это деньги в широком смысле слова. Он наиболее часто используется макроэкономического анализа.

Денежный агрегат М3 является наиболее крупным. Он включает агрегат М2 плюс крупные срочные депозиты, соглашения о покупке ценных бумаг с обратным выкупом по обусловленной цене, депозитные сертификаты банков, государственные (казначейские) облигации, коммерческие бумаги и др. В данный агрегат включаются государственные краткосрочные облигации (ГКО), облигации федерального займа (ОФЗ), облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ), облигации государственного внутреннего валютного займа (ОГВВЗ).

В некоторых зарубежных странах (например, в США) в качестве наиболее крупного денежного агрегата используется агрегат L.

Компоненты денежной массы отражаются в пассиве консолидированного баланса банковской системы, которая состоит из Центрального банка и сети коммерческих банков. Динамика денежных агрегатов сильно зависит от динамики процентной ставки. При повышении процентной ставки агрегаты М2 и М3, включающие активы, приносящие доход в виде процента, будут расти быстрее агрегата М1.

Для финансовой стабильности в стране наиболее предпочтительными являются стабильность процентной ставки и равномерная динамика денежной массы, адекватная реальным потребностям экономики.

2. Спрос и предложение денег. Равновесие на рынке денег

v

Денежный рынок — это рынок денежных средств, на котором в результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег устанавливается равновесное значение количества денег и равновесная

ставка процента. Равновесное взаимодействие спроса и предложения денег обеспечивают специальные денежно-кредитные институты.

Предложение денег. Вся совокупность разнообразных финансовых средств, обращающихся на рынке в качестве денег, образует предложение денег. Предложение денег в экономике регулируется в основном Центральным банком, а также в определенных случаях в незначительной мере зависит и от поведения населения и крупных коммерческих финансовых структур.

Денежная база (H) — это наличные деньги плюс резервы коммерческих банков, хранящиеся в Центральном банке.

Кривая предложения денег отражает зависимость количества денег в обращении от уровня процентной ставки (при неизменной денежной базе). Различают кратко- и долгосрочную кривую предложения денег. Для агрегата $M1$ краткосрочная кривая предложения денег является вертикальной линией, так как денежный мультипликатор стабилен и не зависит от процентной ставки. Для других агрегатов ($M2$, $M3$) она представлена наклонной линией.

Долгосрочная кривая предложения денег отражает зависимость денежной массы от изменения процентной ставки при изменениях спроса на деньги. Вид кривой предложения денег зависит от тактических целей денежно-кредитной политики, проводимой Центральным банком.

Кривая предложения имеет *вертикальный вид* тогда, когда Центральный банк реализует цель поддержания количества денег на постоянном уровне и уверенно контролирует количество денег в обращении независимо от колебания процентной ставки. Она представлена на рис. 25.1, а: по оси абсцисс откладывается величина предложения денег (M_s), а по оси ординат — процентная ставка (r). Такая ситуация характерна для жесткой монетарной политики, направленной на сдерживание инфляции. Для этого используются такие инструменты, как изменение нормы обязательных резервов и операции на открытом рынке.

Кривая предложения денег имеет *горизонтальный вид* тогда, когда целью монетарной политики является сохранение стабильным номинального размера ссудного процента (рис. 25.1, б). Достигается это путем фиксации учетной ставки Центрального банка и привязки к ней ставок коммерческих банков, а также операций на открытом рынке. Такая политика называется мягкой (гибкой) монетарной политикой. Обычно она используется в тех случаях, когда изменение спроса на деньги вызывает, например, рост скорости обращения денег. В этом случае удается избежать кризиса неплатежей.

Кривая предложения денег имеет *наклонный вид* тогда, когда Центральный банк допускает определенное увеличение количества денег, находящихся в обращении, и соответственно номинальной ставки процента (рис. 25.1, в). Как правило, это имеет место, когда ЦБ сохраняет постоянной норму обязательных резервов, но не про-

водит операций на открытом рынке. Данная комбинированная политика обычно применяется, когда изменения спроса на деньги обусловлены колебаниями ВВП.

Предложение денег может характеризоваться двумя переменными: номинальным количеством денег в стране или реальным. Последние называют еще *реальными кассовыми остатками* (A_f). Они характеризуют покупательную способность денег, т.е. отношение номинальной массы денег (A_{fII}) к уровню цен:

$$M_p = M_n / P.$$

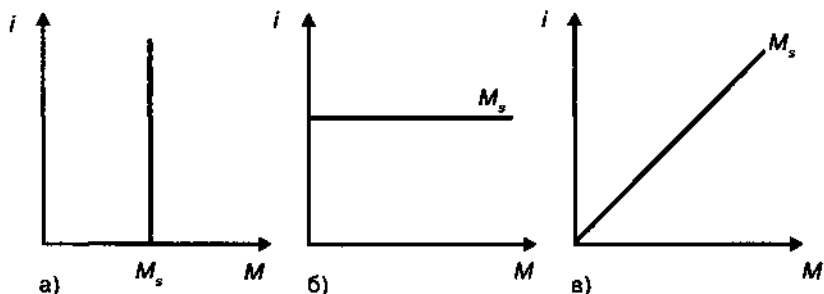


РИС. 25.1. Виды кривых предложения денег

Предположение о полном контроле Центрального банка за предложением денег игнорирует роль банковской системы. На практике, предложение денег зависит не только от его политики, но и от поведения домохозяйств и политики крупных коммерческих банков. Последние способны создавать деньги, как и Центральный банк. Эти возможности ограничены величиной обязательных банковских резервов: минимальных резервных покрытий в виде беспроцентных вкладов в Центральный банк, резерва наличных денег в кассе банка, доли наличных денег в общей сумме кредитов банка.

Если применяется 100%-е банковское резервирование, то коммерческие банки создавать деньги не могут и банковская система не оказывает влияния на предложение денег.

Введем следующие обозначения:

M_s — предложение денег; H — денежная база; C — наличность; D — чековые (бессрочные) депозиты; K — кредиты коммерческих банков; R — банковские резервы; m — денежный мультипликатор; d — депозитный мультипликатор; k — кредитный мультипликатор.

Между ними существуют следующие зависимости:

$$H = C + R,$$

$$M_s = C + D,$$

$$m = M_s / H, \text{ откуда } M_s = m H.$$

Денежный мультипликатор — это отношение предложения денег к денежной массе. Он показывает, насколько возрастет предложение денег (количество денег в стране) при увеличении денежной базы на единицу. Предложение денег прямо зависит от величины денежной базы и денежного мультипликатора:

$$D = d * H.$$

Депозитный мультипликатор показывает, на сколько максимально могут возрасти депозиты в коммерческих банках при увеличении денежной базы на единицу:

$$K = k \times H.$$

Кредитный мультипликатор показывает, на сколько максимально может увеличиться сумма банковских кредитов населению при увеличении денежной базы на единицу.

Соотношение денежной массы и массы товаров и услуг на рынке определяет покупательную способность денег. *Покупательная способность денег* — это количество товаров и услуг, которые можно купить на денежную единицу. При повышении уровня цен покупательная способность денег снижается, и наоборот.

Спрос на деньги определяется величиной денежных средств, которые хозяйственные агенты хотят использовать как платежные средства. Спрос на деньги не тождествен спросу на денежный доход. Он показывает, какую часть своего дохода экономические субъекты предпочитают хранить в наиболее ликвидной форме — наличных денег (денежной кассы). Спрос на деньги представляет собой спрос на запас денег, измеренный в определенный момент. Спрос на деньги формируется во всех секторах экономики.

Держание денежной кассы на руках связано с альтернативными затратами и лишает ее владельца доходов, которые бы получил, если бы купил на них иные виды имущества. В экономической литературе можно выделить две основные концепции спроса на деньги: классическую (монетаристскую) и кейнсианскую.

Неоклассическая школа. В рамках количественной теории денег спрос на деньги определяли в соответствии с уравнением И. Фишера:

$$M \times V = P \times Q,$$

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; Q — реальный объем производства; P — уровень цен.

Скорость обращения денег означает количество оборотов в год, которое совершает в среднем денежная единица в результате приобретения товаров и услуг. Заменим количество денег в обращении M на величину спроса на деньги M_d и преобразуем формулу (1).

Получим:

$$M_d = (P \times Q)/V.$$

Из уравнения следует, что величина спроса на деньги находится в прямой зависимости от уровня цен и реального объема производства и в обратной зависимости от скорости денежного обращения.

Если предположить, что все сделки учитываются в величине номинального валового национального продукта (F), то получим, что $Y = P \times Q$,

$$\text{Отсюда } MV = Y \text{ и } M_d = Y/V.$$

В данном случае величина спроса на деньги зависит от следующих факторов: уровня реального объема производства и скорости обращения денег.

Модификация количественной теории денег была предложена представителями Кембриджской школы. Кембриджское уравнение имеет следующий вид:

$$M = k \times P \times Y, \text{ тогда } M_d = M/P = k \times Y,$$

где Y — размер реального дохода.

Коэффициент k представляет собой ту часть денежных средств (доходов), которая для удобства держится в виде наличных денег.

Люди желают поддерживать постоянную покупательную способность реальных кассовых остатков. Спрос на запасы реальных денежных средств пропорционален доходу. Для этого уровень цен должен меняться прямо пропорционально номинальной величине денежного предложения.

В условиях долгосрочного равновесия деньги являются нейтральными: номинальные изменения денежного предложения не влияют на реальные экономические переменные (производство, занятость, размещение ресурсов). В этом заключается *принцип классической дихотомии*. В его рамках происходит теоретическое разграничение реальных и номинальных переменных. К первым относятся количественные — реальный объем ВНП, реальная заработная плата, реальная ставка процента, ко вторым — уровень цен, номинальная заработная плата.

- *Количественная теория денег получила развитие в работах М. Фридмана, представителя современного монетаризма.* Он рассматривал спрос на деньги отдельного лица, который ограничен суммой имеющегося у него "портфеля ресурсов" — денег и других активов:

$$M_d = P_f (R_b, R_e, p, h, y, u),$$

где M_d — величина спроса на деньги; P — абсолютный уровень цен; R_b — номинальная норма процента по облигациям; R_e — рыночная стоимость дохода по акциям; p — темп изменения уров-

ня, в %; y — общий объем богатства; u — величина, отражающая возможное изменение вкусов и предпочтений; h — отношение между человеческим богатством (трудом) и всеми другими формами богатства.

Монетаристами также разработаны "портфельные" теории спроса на деньги. В них спрос на деньги рассматривается в связи с задачей оптимизации портфеля активов экономических субъектов. С их точки зрения, население стоит перед выбором разных активов и спрос на деньги связан с единственным мотивом предпочтения ликвидности. Экономические субъекты формируют такой состав портфеля всех своих активов, который позволяет максимально удовлетворить их полезность от владения имуществом при определенном риске. В результате спрос на деньги как на имущество порожден не спекулятивным мотивом, а мотивом предпочтения ликвидности. В портфельных теориях делается акцент на функции денег как средства накопления или образования имущества.

Кейнсианский подход к спросу на деньги. В теории денег М. Кейнса главная роль отводится ставке процента. Он исходил из того, что деньги — один из видов богатства в структуре портфеля активов экономических агентов. Теория спроса на деньги Кейнса получила название *теории предпочтения ликвидности*, поскольку, согласно данной теории, часть портфеля активов, которую экономические субъекты желают иметь в виде денег, зависит от их оценки свойства ликвидности. Кейнс в отличие от представителей классической школы, которые главное внимание уделяли транзакционному спросу на деньги, рассматривал и другие мотивы.

Согласно кейнсианской теории предпочтения ликвидности, существуют три главных побудительных мотива хранения экономическими агентами части их богатства (портфеля активов) в форме денег.

Х. Транзакционный мотив. Часть богатства $p^{\wedge}$ ходится держать в денежной форме с целью использования денег $k^{\wedge}$ естве средства платежа и средства обращения.

2. **Мотив предосторожности** связан с желан[^]м иметь в перспективе возможность распоряжаться частью своего богатства в денежной форме, чтобы реализовать преимущественно неожиданных возможностей или удовлетворить неожиданные потребности.

3. **Спекулятивный мотив** вызван желанием избежать потерь капитала, связанных с хранением его в виде ценных бумаг в периоды снижения их курсовой стоимости.

В теории предпочтения ликвидности важное внимание уделяется *ставке процента*, которая определяет сумму процента, которую заемщик уплачивает кредитору в обмен на использование заемных денег в течение определенного периода.

Различают реальную и номинальную ставки процента. *Реальная ставка процента* (r) представляет собой доход от активов, которые можно хранить в качестве альтернативы деньгам. Реальная ставка'

процента — это "цена", которую приходится платить за обладание частью богатства в форме не приносящих дохода денег, а не в виде альтернативных активов, приносящих владельцу процент.

Основные различия между неоклассиками и кейнсианством в трактовке роли денег в экономике сводятся к следующему. Кейнсианцы отводят деньгам второстепенную роль, монетаристы считают, что именно денежное обращение определяет уровень производства, занятости и цен.

По-разному они трактуют характер обращения денежной массы. Неоклассики считают, что скорость (V) стабильна. Но если скорость обращения денег (V) стабильна, то из количественного уравнения обмена ($M \times V = Y$) действительно следует, что между количеством денег и ВНП существует непосредственная зависимость.

Кейнсианцы же считают, что изменение предложения денег изменяет сначала уровень процентной ставки, затем инвестиционный спрос и только через мультипликатор вызывает изменение номинального ВНП. Неоклассики считают, что в долгосрочной политике государство должно обеспечивать обоснованный постоянный прирост денежной массы (M).

В отличие от неоклассиков кейнсианцы полагают, что наращивание денежного предложения чревато многими негативными последствиями. Если предложение денег растет, то спрос на них падает, сокращается и цена кредита, т.е. процентная ставка, и она перестает реагировать на рост предложения денег. В результате экономика попадает в "ликвидную ловушку" и функциональные зависимости между основными макроэкономическими параметрами нарушаются. Поэтому в отличие от неоклассиков кейнсианцы основным средством стабилизации экономики считают не денежную, а фискальную политику.

В рыночной экономике обычно имеет место инфляция. Темп инфляции представляет собой дополнительную альтернативную стоимость хранения денег. Это обусловлено тем, что инфляция подрывает полезность денег как средства сбережения, а потому увеличивает желание экономических агентов хранить неликвидные активы, например недвижимость или запасы товаров, цены на которые растут тем быстрее, чем выше темпы инфляции в стране.

Ввиду этого спрос на деньги находится под влиянием как реальной ставки процента, так и ожидаемого темпа инфляции. Представим функцию спроса на деньги следующим образом:

$$M_d = {}^s f(Y, r, p), \quad (2)$$

где Y — номинальный национальный доход; r — реальная ставка процента; p — ожидаемый темп инфляции.

Реальная ставка процента и ожидаемый темп инфляции являются альтернативными стоимостями не приносящих дохода денег. Следовательно, их сумма составляет общую альтернативную сто-

имость денег в виде номинальной нормы процента. Это можно выразить следующим уравнением:

$$r + p = /.$$

Поэтому формулу (2) можно переписать в виде:

$$M_d = f(Y, i).$$

где $/$ — номинальная норма процента.

Трансакционный мотив и мотив предосторожности формируют прямую функциональную зависимость между увеличением номинального дохода и увеличением спроса на деньги. Спекулятивный мотив вызывает увеличение спроса на деньги при снижении ставки процента, и наоборот.

Рассмотрим кривую спроса на деньги, представленную на графике (рис. 25.2). Отложим на вертикальной оси номинальную ставку процента, а на горизонтальной оси — количество денег в обращении. Функциональная зависимость данных переменных выражается кривыми M_{d1} и M_{d2} , соответствующими различным уровням номинального национального дохода.

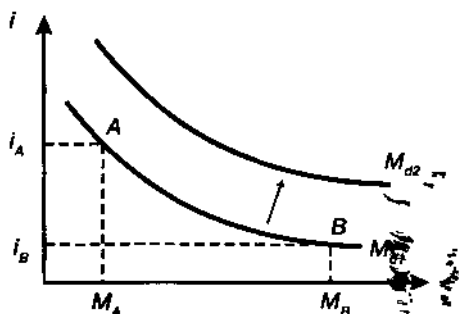


Рис. 25.2. Кривая спроса на деньги

Кривая спроса на деньги имеет отрицательный угол наклона, так как по мере уменьшения ставки процента спрос на деньги возрастает (при определенном уровне номинального национального дохода). При снижении ставки процента происходит скольжение вдоль кривой спроса на деньги M_{d1} из точки A в точку B . С увеличением уровня номинального национального дохода происходит сдвиг кривой спроса на деньги из положения M_{d1} в положение M_{d2} .

Равновесие на рынке денег. Равновесие на рынке денег устанавливается в процессе взаимодействия спроса на деньги и предложение денег и характеризуется таким состоянием рынка, при котором, объем спроса на деньги равен объему предложения денег. Равновесие на денежном рынке означает равенство количества денег, ко-

торое экономические агенты хотят иметь в портфеле своих активов, количеству денег, предлагаемому Центральным банком (банковской системой) в условиях проведения данной кредитно-денежной политики.

Денежный рынок практически всегда стремится к равновесию, так как на нем действует множество посредников, практически мгновенно реагирующих на факторы, вызывающие нарушение равновесия.

Процесс установления равновесия на рынке денег можно представить графически (рис. 25.3). Рассмотрим его действие на примере ограничительной кредитно-денежной политики, проводимой Центральным банком.

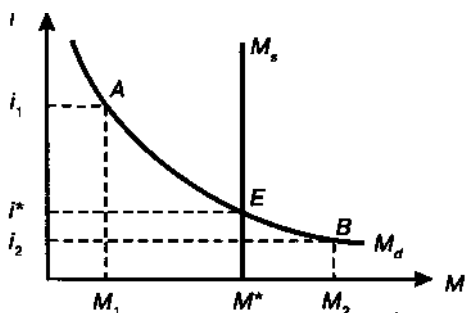


Рис. 25.3. Равновесие на денежном рынке

Кривая предложения денег M_s показывает количество предлагаемых денег при каждом значении ставки процента. На графике рис. 25.3 кривая M_s имеет вертикальный вид, что предполагает проведение Центральным банком политики поддержания денежной массы на неизменном уровне независимо от изменения ставки процента. **Кривая спроса на деньги** имеет отрицательный угол наклона и представлена кривой M_d .

Равновесие находится в точке пересечения кривых спроса и предложения денег — E . В данной точке получены равновесные значения AP (на оси абсцисс) и i^* (на оси ординат), выражающие соответствие количеству денег, которое экономические субъекты хотят иметь, количеству денег, предоставляемому банковской системой при равновесной ставке процента. Таким образом, при заданном предложении денег, равном M^* , равновесие достигается при значении процента, равном i^* .

Предположим, что процентная ставка поднимется выше равновесного уровня ($i > i^*$). Это будет означать увеличение альтернативной стоимости хранения денег*. Спрос на деньги упадет до Af_1 .

Экономическим субъектам станет выгоднее держать свои денежные средства в альтернативных активах, и они захотят вкладывать их, например, в покупку государственных облигаций. Возникнет

ся, то кривая предложения денег переместится из положения Af_1 в положение Af_2 .

При заданном уровне резервов банки не способны предложить количество денег в размере Af_1 , которое желают иметь экономические субъекты при исходной ставке процента. В этой ситуации коммерческие банки будут стремиться пополнить свои резервы за счет продажи государственных ценных бумаг. Они также повысят требования для получения кредита, что приведет к росту процентной ставки. В ответ на это экономические субъекты начнут большее предпочтение отдавать не деньгам, а другим, альтернативным (более доходным) активам.

В конечном счете произойдет сдвиг кривой предложения и установится новый равновесный уровень в точке E_2 на пересечении кривых Af_1 и M_{s2} . Мы получим новое равновесное состояние, когда количество денег, которое желают иметь экономические субъекты, будет соответствовать количеству денег, предложенному банковской системой. Этому новому равновесному состоянию будут соответствовать новое равновесное значение количества денег Af_2 ($Af_2 < Af_1$) и новая равновесная ставка процента I_2 ($I_2 > I_1$). При обратном процессе логика рассуждения аналогичная.

Теперь рассмотрим, что произойдет при изменении спроса на деньги, вызванного увеличением номинального национального дохода, при неизменном уровне предложения денег (рис. 25.5).

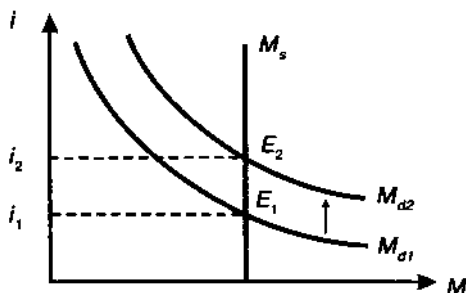


Рис. 25.5. Влияние изменения спроса на равновесие денежного рынка

Начальное равновесие на денежном рынке характеризуется состоянием в точке E_1 . При процентной ставке I_1 увеличение номинального национального дохода увеличит спрос на деньги, что выразится в сдвиге кривой спроса на деньги из положения Af_1 в положение Af_2 . Увеличение спроса на деньги будет стимулировать экономических субъектов продавать ценные бумаги, а также брать деньги в ссуду. Это вызовет понижение рыночной цены государственных ценных бумаг и повышение ставки процента. В условиях фиксированного предложения денег состояние равновесия E_2 дос-

ТДКНО тогда, когда процентная ставка повысится до уровня $\frac{1}{2}$. При этом величина спроса на деньги соответствует величине предложения денег.

В общем случае спрос на деньги может увеличиться в результате позитивных изменений в национальной экономике: роста номинального национального дохода, изменений в производительных силах, ожиданиях, банковском законодательстве и др. Графически это отразится в сдвиге кривой спроса вправо.

У экономических агентов будет изменяться структура портфеля активов в сторону наличных денег. Это приведет к увеличению продаж ценных бумаг и необходимости изыскивать кредитные ресурсы. Поскольку предложение денег ограничено, то реальными результатами этого в краткосрочном периоде будут рост процентных ставок и снижение курса государственных ценных бумаг.

Если кривая предложения денег имеет наклонный вид, то увеличение спроса на деньги окажет первоначальное влияние на норму процента. По мере того как фактическая норма процента станет превышать норму, намеченную Центральным банком, последний будет снижать норму обязательных резервов или покупать государственные ценные бумаги на открытом рынке. Эти действия приведут к росту избыточных резервов коммерческих банков и, следовательно, к увеличению кредитования. Количество денежной массы в экономике будет увеличиваться до тех пор, пока не образуется новое равновесие при новой равновесной величине ссудного процента.

3. Современная кредитно-банковская система. Создание денег банковской системой

В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном движении, участвовать в народнохозяйственном обороте, что обуславливает их непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства должны не лежать без движения, а аккумулироваться в денежно-кредитных учреждениях и исправляться в виде инвестиций в реальный сектор экономики. $\$$

Важнейшим элементом рыночной экономики является рынок денежно-кредитных ресурсов. Ведущая роль последнего означает усиление роли кредитных институтов в управлении народным хозяйством.

Кредит (лат. creditum — ссуда, долг) — сделка между экономическими субъектами по предоставлению денег или имущества в пользование на условиях возврата и уплаты процента. Формой реализации кредита выступает ссуда. Обычно под кредитом в узком смысле слова понимается движение ссудного капитала, осуществляемое на условиях срочности, возвратности и платности. Плата за V получаемую в ссуду определенную сумму денег является ценой ссуды и называется нормой процента.

Источниками кредита являются временно свободные денежные средства предприятий, учреждений и физических лиц. В качестве источника кредитных ресурсов могут выступать временно неиспользуемые денежные ресурсы из амортизационного фонда, оборотно-го капитала, фонда развития производства предприятий.

Кредит выполняет ряд важных *функций*. В рыночной экономике он необходим прежде всего как эластичный механизм перелива капитала (перераспределения денежных ресурсов) между отдельными предприятиями, отраслями и территориями. В этом качестве кредит выполняет *перераспределительную функцию*. Эта функция активно используется государством в регулировании производственных и территориальных пропорций. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс концентрации капитала с целью осуществления инвестиционных вложений и получения прибыли. Кредит позволяет ввести в обращение кредитные деньги (банкноты) и осуществлять кредитные операции (безналичные расчеты), что позволяет ускорить скорость обращения денег и сократить издержки обращения. В зависимости от способа кредитования, а также пространственно-временных характеристик процесса кредитования различают следующие формы кредита.

По способу кредитования различают натуральный и денежный кредиты. Объектами *натурального кредита* могут быть сырье, ресурсы, инвестиционные, потребительские товары. Объектами *денежного кредита* являются денежный капитал, денежные платежные средства, акции, векселя, облигации и другие долговые обязательства. **По сроку кредитования** различают следующие виды кредита:

краткосрочный, при котором ссуда выдается на срок до 1 года;

среднесрочный со сроком от 2 до 5 лет;

долгосрочный — от 6 до 10 лет;

долгосрочный специальный — от 20 до 40 лет.

По характеру предоставления кредит может быть межгосударственный, государственный, банковский, коммерческий, потребительский, ипотечный.

Межгосударственный (международный) кредит — это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Он имеет либо товарную, либо денежную (валютную) форму. Кредиторами и заемщиками могут быть международные организации (Всемирный банк, МВФ), правительства, банки, корпорации.

Государственный кредит предполагает предоставление государством населению и предпринимателям денежных ссуд. Источником средств государственного кредита являются облигации государственных займов.

Банковский кредит — это кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями различного типа хозяйствующим субъектам (фирмам, частным предпринимателям, населению) в виде

денежных ссуд. Объектом банковского кредитования является денежный капитал. Это наиболее развитая и универсальная форма кредита.

Коммерческий кредит — это кредит, предоставляемый одними хозяйствующими субъектами другим в форме продажи товаров с отсрочкой платежа. Объектом коммерческого кредитования является товарный капитал.

Потребительский кредит — это кредит, предоставляемый частным лицам для различных целей на определенный срок (от 1 года до 3 лет) под определенный процент. Потребительский кредит может выступать в форме или продажи товаров с отсрочкой платежа через розничную торговлю, или предоставления банковской ссуды.

Ипотечный кредит — это кредит, предоставляемый в форме ипотеки, т.е. денежной ссуды, выдаваемой специальными банками и учреждениями частным лицам под залог недвижимости (земли, жилых зданий, строений). Источником этого кредита служат ипотечные облигации, выпускаемые ипотечными банками.

В последнее время получили развитие такие формы кредитования, как лизинг, факторинг, фарфейтинг, траст.

Лизинг — это безденежная форма кредита, форма аренды с передачей в пользование машин, оборудования и других материальных средств с последующей постепенной выплатой их стоимости. Его применение основано на разделении функций собственности и пользования, когда право собственности на имущество остается за арендодателем, а арендатор пользуется им определенное время до полной оплаты стоимости этого имущества. Лизинговые сделки заключаются на срок от 1 года до 10 лет. Обычно компании сдают технику в аренду не самостоятельно, а через лизинговые фирмы. В качестве лизинговых компаний выступают различные организации: банки или их филиалы, подразделения промышленных корпораций.

Факторинг — это перекупка или перепродаж чужой задолженности или коммерческие операции по доверенности. Банк покупает "дебиторские счета" предприятия за наличные, затем взыскивает долг с фактического покупателя, которому ассоциация продала товар или оказала услугу.

Фарфейтинг — это долгосрочный факторинг, связанный с продажей банку долгов, взыскание которых наступит через 1—5 лет.

Траст — это операции по управлению капиталом клиентов.

Субъектами кредитных отношений выступают государство, региональные органы, предприятия, банки, фонды, страховые компании, население, различные общественные организации.

Кредитная система — это совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования, осуществляемых кредитно-финансовыми институтами, которые создают, аккумулируют и предоставляют экономическим субъектам денежные средства в виде кредита на условиях срочности, платности и возвратности. Современная кре-

дитная система государства складывается из банковской системы (Центральный банк и коммерческие банки) и совокупности так называемых специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов, способных аккумулировать временно свободные средства и размещать их с помощью кредита.

В настоящее время практически во всех странах с развитой рыночной экономикой банковская система имеет два уровня.

Первый уровень банковской системы РФ занимает Центральный банк Российской Федерации. Он является государственным учреждением и находится в исключительной федеральной собственности. Основной целью деятельности Центрального банка является поддержка покупательной способности рубля через борьбу с инфляцией, обеспечение стабильности кредитно-банковской системы, с издержками денежной эмиссии. Он выполняет *следующие функции*:

- эмиссия национальных денежных знаков, организация их обращения и изъятия из обращения на территории РФ; регулирование величины предложения денег;

- общий надзор за деятельностью кредитно-финансовых учреждений страны и исполнением финансового законодательства;

- предоставление кредитов коммерческим банкам в качестве кредитора в последней инстанции;

- выпуск и погашение государственных ценных бумаг, управление счетами правительства, расчетно-кассовое обслуживание государственных институтов и учреждений; осуществление зарубежных финансовых операций;

- регулирование банковской ликвидности с помощью традиционных методов воздействия на активы банков: политика учетных ставок на открытом рынке и обязательных резервов;

- регламентация валютного обращения в стране и контроль за валютными операциями экономических субъектов.

Второй уровень банковской системы — это разветвленная сеть коммерческих банков, предоставляющих широкий выбор кредитно-финансовых услуг: кредитно-расчетное обслуживание субъектов хозяйствования; прием вкладов на выдачу кредитов; посредничество в платежах; купля-продажа ценных бумаг; размещение государственных займов; управление по доверенности имуществом клиентов; консультации по финансово-кредитным вопросам. В качестве инвесторов коммерческие банки могут вкладывать деньги в облигации и другие ценные бумаги.

Банк — кредитно-денежный институт, занимающийся привлечением и размещением денежных ресурсов. Банки осуществляют *активные и пассивные операции*. С помощью пассивных операций банк мобилизует ресурсы, а с помощью активных осуществляет их размещение.

Ресурсы банка формируются за счет собственных, привлеченных и эмитированных средств. К собственным средствам относится акционерный и резервный капитал, а также нераспределенная при-

быть. Собственные средства составляют незначительную часть ресурсов современного банка. Основная часть ресурсов банка привлекается в виде вкладов (депозитов), а также корреспондентских счетов.

Банковский процент является своеобразной ценой кредита. Его величина зависит от соотношения спроса и предложения на денежном рынке, а также степени риска, который несет кредитор, ссужая определенную денежную сумму должнику. В каждой кредитной сделке есть опасность того, что ссуда не будет погашена в срок. По степени риска устанавливается размер той части процента, которая является как бы платой за риск. Риски различаются в зависимости от вида банков.

Для инновационного банка характерными будут повышенные риски, обусловленные кредитованием венчурного (рискового) капитала. Здесь не последнее значение имеют гарантии со стороны государства, использование залогового права на недвижимость. У коммерческих банков может возникнуть риск несбалансированной ликвидности, т.е. возможности банка выполнять свои обязательства своевременно. Этот вид риска может возникнуть при кредитовании организаций, имеющих неустойчивые финансы, при распределении нескольких счетов одного и того же клиента в разных банках.

Базисными для всей системы процентных ставок являются: учетный процент Центробанка, ставка по казначейским векселям, межбанковские ставки по однодневным ссудам. Их изменения зависят от общего состояния экономики, темпа инфляции, направлений проводимой денежно-кредитной политики.

Банковская деятельность приносит банкам прибыль. Банковская прибыль определяется как разность между суммой процентов, взимаемых с заемщиков, и суммой процентов, выплачиваемых вкладчикам. Помимо банковской прибыли в доход банка включаются также прибыль от биржевых операций, доход от дивидендов, комиссионные вознаграждения.

Особое место в кредитной системе занимает: **Инешэкономбанк**, преобразованный в банк по обслуживанию внешнего долга РФ, а также Банк реконструкции и развития, созданный государством для финансирования правительственных целевых программ. Ядром кредитной инфраструктуры является банковская система. Вся совокупность банков в национальной экономике образует банковскую систему страны. Для нормального функционирования экономики важно, чтобы банковская система была стабильна.

Помимо банковской системы в структуру кредитной системы включены **небанковские кредитно-финансовые институты**. Они представлены такими государственными структурами, как Фонд содействия занятости, Пенсионный фонд РФ, Фонд государственного социального страхования, дорожные и экологические фонды, ломбард.

В мировой практике небанковские кредитно-финансовые институты представлены инвестиционными, финансовыми и страховыми компаниями, пенсионными фондами, сберегательными касса-

ми, ломбардами и кредитной кооперацией. Эти учреждения, формально не являясь банками, выполняют многие банковские операции и конкурируют с банками, сосредотачивают у себя громадные денежные ресурсы и поэтому оказывают большое воздействие на сферу денежного обращения.

Банки (банковская система) обладают способностью создавать деньги, т.е. увеличивать предложение денег. В основе способности банков создавать деньги лежат их избыточные резервы и принцип мультипликатора. Центральный банк устанавливает определенный минимальный процент от величины определенных категорий депозитов, который фиксирует размер денежных средств, обязательных для хранения каждым коммерческим банком в форме резервных вкладов в Центральном банке.

Нормы обязательных резервов (z) устанавливаются в процентах от объема депозитов. Их величина различается в зависимости от видов вкладов. Например, по срочным вкладам z ниже, чем по вкладам до востребования. На основе установленной нормы обязательных резервов определяется их величина. **Обязательные резервы** представляют собой часть суммы депозитов, которую коммерческие банки обязаны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном банке. Обязательные резервные требования используются Центральным банком для страхования вкладов, для осуществления межбанковских расчетов и для регулирования деятельности кредитно-банковской системы.

Размер кредитных ресурсов каждого отдельного коммерческого банка определяется величиной его **избыточных резервов**, которые представляют собой разность между общей величиной резервов и обязательными резервами. Соотношение между величинами обязательных резервов, избыточных резервов, объемом депозитов и нормой обязательных резервов можно представить в виде следующих равенств:

$$\begin{aligned} & \text{Величина обязательных резервов} = \\ & = \text{Объем депозитов} \times \text{Норма обязательных резервов}; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Величина избыточных резервов} = \\ & = \text{Суммарная величина резервов} - \text{Величина обязательных резервов}. \end{aligned}$$

Система коммерческих банков в целом способна предоставлять ссуды, превышающие ее избыточные резервы благодаря действию эффекта банковского мультипликатора. **Банковский мультипликатор (B)** или мультипликатор предложения денег, представляет собой величину, обратную норме обязательных резервов, и выражает максимальное количество кредитных денег, которое может быть создано одной денежной единицей избыточных резервов при данной норме обязательных резервов:

$$B = \frac{1}{z}.$$

Максимальное количество денег или дополнительное предложение денег, которое может быть создано системой коммерческих банков на основе появления нового депозитного вклада (D), определяется по формуле:

$$M = B * D.$$

Деятельность банков направлена на получение прибыли, и они стремятся к тому, чтобы все их финансовые ресурсы приносили процентный доход. Поэтому практически все свои избыточные резервы банки используют для предоставления ссуд или приобретения ценных бумаг. Коммерческая банковская система может предоставлять кредиты, т.е. создавать деньги, умножая свои избыточные резервы. Банковская система может давать ссуду, в несколько раз превышающую ее избыточные резервы, тогда как каждый отдельный коммерческий банк может ссужать рубль на рубль по отношению к своим избыточным резервам. Резервы, которые теряет отдельный банк, не теряет банковская система в целом. Резервы, потерянные банком A , приобретаются банком B . Те резервы, что утратил B , получил B и т.д.

Каждый отдельный банк может безопасно ссужать лишь сумму, равную его избыточным резервам, но ссуда системы коммерческих банков может в несколько раз превышать избыточные резервы.

Рассмотрим этот процесс на примере. Предположим, что одно из предприятий продало свои товары государству, получив в оплату за них 100 тыс. руб. Предприятие положило эти 100 тыс. руб. в коммерческий банк (KB_1). Тогда при норме банковского резерва, установленного Центральным банком на уровне 20% банк может выдать ссуду другому предприятию (или иному юридическому лицу) в размере избыточного резерва: 80 тыс. руб. = $100 \times 0,8$ тыс. руб. При этом количество денег в обращении увеличилось со 100 тыс. до 180 тыс. руб., 80 тыс. руб. — это деньги, созданные KB_1 .

В дальнейшем заемщик, получивший 80 тыс. руб., покупает товары у другого предприятия, которое кладет полученную сумму денег на депозит, предположим, во 2-м банке (KB_2), который, в свою очередь, при норме банковского резерва в 20% представит кредит следующему предприятию в размере избыточного резерва, т.е. 64 тыс. руб. При этом количество денег в обращении увеличилось со 180 тыс. до 244 тыс. руб., 64 тыс. руб. — это деньги, созданные KB_2 . Но процесс создания банками денег на этом не заканчивается. Он будет продолжаться до тех пор, пока сумма потенциального кредита не станет равна нулю.

Можно вычислить объем денег, добавленных в обращение, применив формулу банковского мультипликатора. В нашем примере он равняется $B = 1/0,2 = 5$.

Таким образом, при норме резервных требований 20% первоначальный вклад 100 тыс. руб. посредством механизма создания денег,

банковской системой привел к увеличению количества денег в обращении до 500 тыс. руб.

Описанный выше процесс создания банками денег получил название **кредитно-банковской мультипликации**. Данный механизм следует рассматривать как идеальную схему, действующую при условии, что все предприятия все полученные деньги вносят в банки, никто не изымает своих вкладов, а банки выдают кредиты с учетом установленной нормы обязательных резервов.

Банковский мультипликатор, как и любой мультипликатор в экономике, работает как на увеличение, так и на уменьшение. Предположим, что предприятие изымает деньги для покупки товара за границей. Изъятие 100 тыс. руб. в нашем примере приведет к потенциальному сокращению количества денег в обращении на 500 тыс. руб.

Чем выше Центральный банк устанавливает норму обязательных резервов, тем меньшая доля денежных средств может быть использована коммерческими банками для кредитных операций. Увеличение нормы обязательных резервов уменьшает денежный мультипликатор и ведет к сокращению денежной массы. Следовательно, изменяя норму обязательных резервов, Центральный банк может изменять величину предложения денег в экономике.

4. Денежно-кредитная политика: сущность, цели, инструменты

Под денежно-кредитной политикой государства понимается совокупность экономических мер по регулированию кредитно-денежного обращения, направленных на обеспечение устойчивого экономического роста путем воздействия на уровень и динамику производства, занятости, инфляции, инвестиционной активности и других макроэкономических показателей.

Денежно-кредитная политика проводится главным образом Центральным банком. **Конечной целью** проводимой Центральным банком и государственными институтами денежно-кредитной политики является организация стабильности денежного обращения, обеспечивающего достижение устойчивого роста национального производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции. **Денежно-кредитная политика** состоит в регулировании денежного предложения: во время экономического спада — в увеличении предложения денег для стимулирования поощрения расходов, а во время экономического роста, сопровождаемого инфляцией, — в ограничении предложения денег для ограничения расходов.

Субъектом денежно-кредитной политики является Центральный банк страны, который с помощью определенных методов воздействует на предложение и спрос на денежном рынке. Центральный банк меняет объем денежного предложения в стране путем регулирования размеров избыточных резервов, имеющихся в коммерческих банках, которые имеют решающее значение для способности

банковской системы создавать деньги. В его распоряжении имеются *инструменты прямого* (операции с государственными облигациями на рынке ценных бумаг) и *косвенного действия* (изменение учетной ставки и нормы обязательных резервов). Все эти инструменты влияют на резервы коммерческих банков и тем самым на норму процента и предложение денег.

Операции на открытом рынке (операции с государственными ценными бумагами). В современной практике рыночного хозяйствования основным инструментом регулирования денежной массы являются операции на открытом рынке. Это постоянно применяемый способ контроля денежного предложения. *Операции на открытом рынке* — это покупка и продажа Центральным банком государственных ценных бумаг. В качестве экономических партнеров при этом выступают коммерческие банки и население. Путем покупки или продажи на открытом рынке государственных ценных бумаг (государственных облигаций) Центральный банк может осуществлять либо вливание резервов в кредитную систему государства, либо их изъятие.

Центральный банк осуществляет выпуск государственных краткосрочных ценных бумаг с целью покрытия дефицита государственного бюджета (той части государственных расходов, которая не покрывается за счет сбора налогов). Операции на открытом рынке проводятся Центральным банком обычно совместно с группой крупных банков и других финансово-кредитных учреждений.

Отметим, что купля или продажа коммерческим банком государственных облигаций приводит к изменению его активов и неизбежно затрагивает резервы банка, увеличивая или уменьшая их пропорционально норме резервов. Регулируя резервы коммерческих банков, Центральный банк контролирует сумму банковских денег, которые они могут создавать.

Рассмотрим, как купля и продажа государственных ценных бумаг влияет на избыточные резервы коммерческих банков и тем самым на предложение денег. Допустим, что на денежном рынке имеется *излишек денежной массы в обращении*. Центральный банк ставит цель ограничить или ликвидировать этот излишек (уменьшить количество денег в обращении).

Для этого он начинает активно продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке коммерческим банкам или населению. Так как предложение государственных ценных бумаг увеличивается, то их рыночная цена падает, а процентные ставки по ним растут. Это делает их более привлекательными для покупателей, и коммерческие банки или население начинают активно скупать государственные ценные бумаги.

Коммерческие банки при оплате этих ценных бумаг выписывают чеки на свои вклады, т.е. свои резервы, которые находятся в Центральном банке. Последний, естественно, учитывает эти чеки, уменьшая на соответствующую величину резервы коммерческих банков.

Так, продажа Центральным банком государственных облигаций на сумму 1000 тыс. руб. системе коммерческих банков понижает ее фактические и избыточные резервы на 1000 тыс. руб. Продажа же населению облигаций на 1000 тыс. руб. при норме обязательных резервов в 20% понижает избыточные резервы на 800 тыс. руб., так как в результате продажи облигаций на 1000 тыс. руб. уменьшилось и количество денег на текущих (расчетных) счетах.

В обоих рассмотренных выше случаях получается одинаковый конечный результат — при продаже Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке резервы коммерческих банков снижаются. Если первоначально все избыточные резервы были израсходованы на ссуды, то это уменьшение резервов коммерческого банка приведет к снижению предложения денег в стране в размере, пропорциональном банковскому мультипликатору.

В нашем примере продажа государственных ценных бумаг на 1000 тыс. руб. приведет к снижению денежного предложения на 5000 тыс. руб., так как при 20%-й норме обязательных резервов банковский мультипликатор равен 5.

Таким образом, продавая государственные ценные бумаги (ГКО), Центральный банк уменьшает предложение денег.

Теперь предположим, что на денежном рынке имеется *недостаток денежных средств в обращении*. В этом случае Центральный банк проводит политику, направленную на расширение денежного предложения, и начинает скупать ценные бумаги у коммерческих банков и населения. Следствием этого является увеличение спроса на государственные ценные бумаги. При этом их рыночная цена возрастает, а процентная ставка по ним падает. Это делает государственные ценные бумаги непривлекательными для их владельцев, и коммерческие банки и население начинают активно продавать государственные ценные бумаги.

Центральный банк оплачивает покупку ценных бумаг у коммерческих банков путем увеличения их резервов на сумму покупки. Можно сделать вывод о том, что покупка Центральным банком государственных ценных бумаг у коммерческих банков в конечном счете приводит к росту их резервов и, следовательно, возможности у коммерческих банков для выдачи кредитов возрастают. Покупка Центральным банком государственных ценных бумаг у населения приводит к тем же конечным результатам.

С одной стороны, покупка ценных бумаг Центральным банком на сумму 1000 тыс. руб. у коммерческого банка увеличивает и фактические, и избыточные резервы коммерческого банка на 1000 тыс. руб. С другой стороны, покупка ценных бумаг Центральным банком у населения увеличивает фактические резервы, но вместе с тем и текущие счета. Таким образом, покупка у населения ценных бумаг на сумму 1000 тыс. руб. увеличивает фактические резервы банковской системы на 1000 тыс. руб., но при действующей норме обяза-

тельных резервов в 20% избыточные резервы банковской системы составят лишь 800 тыс. руб.

В обоих случаях получается одинаковый конечный результат — при покупке Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке резервы коммерческих банков увеличиваются. Если коммерческие банки выдают в ссуду свои избыточные резервы, то предложение денег в стране растет с учетом мультипликативного эффекта. В нашем примере покупка Центральным банком государственных ценных бумаг на 1000 тыс. руб. приведет к появлению 5000 тыс. руб. дополнительных денег и соответствующему росту денежного предложения.

Таким образом, покупая государственные ценные бумаги, Центральный банк увеличивает предложение денег.

Центральный банк также регулирует размер денежной массы в экономике в форме соглашений *об обратном выкупе (РЕИТО)*. В этом случае он, например, продает государственные облигации с обязательством выкупить их по определенной (более высокой) цене через определенный срок. Процентом за полученные денежные средства взамен предоставленных ценных бумаг служит разница между ценой продажи и обратного выкупа.

Изменение учетной ставки (ставки рефинансирования). Учетная ставка представляет собой второй по важности инструмент кредитно-денежной политики, который используется для осуществления контроля за предложением денег. *Учетная ставка* — это процент, под который Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам. Как правило, такой кредит предоставляется не всем коммерческим банкам, а лишь тем, которые имеют прочное финансовое положение и в данный момент нуждаются в дополнительных денежных средствах. Уровень учетной ставки устанавливает Центральный банк. Коммерческий банк, получая фунд, выдает свое долговое обязательство, гарантируемое дополнительным финансовым обеспечением в виде государственных краткосрочных облигаций и коммерческих векселей.

Ъ

Центральный банк может заинтересовывать коммерческие банки обращаться к нему за финансовой помощью путем снижения учетной ставки. Уменьшение последней делает для коммерческих банков займы резервных фондов более дешевыми. Коммерческие банки стремятся получить кредит (дисконтный заем) у Центрального банка. Как только уровень учетной ставки падает ниже ставки процента межбанковского кредита, денежные издержки, связанные с привлечением средств путем займов у Центрального банка, уменьшаются по сравнению с соответствующими издержками получения ссуд у других коммерческих банков. При этом объем дисконтных займов увеличивается. Однако такое расширение имеет некий предел, по достижении которого коммерческие банки откажутся от дальнейших займов у Центрального банка даже в том случае, когда уровень банковской учетной ставки будет значительно*

ниже ставки межбанковского кредита. Коммерческие банки обращаются за займами Центрального банка только до того момента, пока не установится равенство между полными издержками, связанными с привлечением каждого дополнительного рубля из Центрального банка и ставкой ссудного процента по межбанковским займам.

Денежные средства, которые банки предоставляют друг другу в форме межбанковских ссуд, не оказывают никакого воздействия на величину суммарных банковских резервов; путем такого рода займов резервы движутся по кругу, переходя со счетов одного банка на счета другого. Денежные средства, взятые в кредит у Центрального банка, представляют собой *чистые дополнительные резервы*. Они образуют основу процесса мультипликативного расширения депозитов аналогично резервам, получаемым в банковской системе путем операций на открытом рынке.

Повышая учетную ставку, Центральный банк снижает заинтересованность коммерческих банков в получении у него ссуд и тем самым ограничивает предложение денег. Если учетная ставка повышается до уровня выше ставки межбанковского кредита, то займы резервных фондов становятся невыгодными. В ряде случаев некоторые коммерческие банки, имеющие заемные резервы, пытаются возратить их, так как они становятся очень дорогими (невыгодными). Сокращение банковских резервов приводит к мультипликативному сокращению денежного предложения.

Среди инструментов денежно-кредитной политики регулирование учетной ставки является вторым по важности методом управления предложением денег. На практике, как правило, Центральный банк сочетает использование двух инструментов: проведение операций на открытом рынке и регулирование учетной ставки.

Центральный банк при продаже государственных ценных бумаг на открытом рынке в целях уменьшения денежного предложения устанавливает высокий уровень учетной ставки, превышающей уровень доходности ценных бумаг. Коммерческим банкам становится невыгодно восполнять свои резервы посредством займов у Центрального банка, и они увеличивают продажу ценных бумаг населению. Это способствует повышению эффективности операций на открытом рынке. И наоборот, скупая ценные бумаги на открытом рынке, Центральный банк резко снижает учетную ставку. Когда уровень учетной ставки становится ниже доходности ценных бумаг, коммерческим банкам будет более выгодно брать ссуду у Центрального банка и направлять данные средства на покупку более доходных ценных бумаг у населения.

Изменение нормы обязательных резервов. Изменение нормы обязательных резервов также выступает важным инструментом денежно-кредитной политики, активно используемым Центральным банком для контроля за предложением денег. В общем виде механизм действия этого инструмента следующий: при увеличении Централь-

ным банком нормы обязательных резервов сокращаются избыточные резервы коммерческих банков, что ведет к мультипликативному уменьшению денежного предложения; при уменьшении нормы обязательных резервов происходит мультипликативное расширение денег.

Рост нормы обязательных резервов увеличивает количество необходимых резервов коммерческих банков. При этом у банков есть две альтернативы: либо уменьшить избыточные резервы путем выдачи кредитов, что снизит их способность создавать деньги; либо они, если посчитают свои резервы недостаточными, будут вынуждены уменьшить свои чековые счета и тем самым денежное предложение. Чтобы сократить свои текущие счета, коммерческий банк может установить срок погашения ссуд и получить выплату по ним, не выдавая новых кредитов. Для увеличения своих резервов банк может продать часть имеющихся у него ценных бумаг и полученные средства добавить к своим резервам. В рамках всей банковской системы такие действия приведут в конечном счете к снижению денежного предложения.

Снижение Центральным банком нормы обязательных резервов приводит к уменьшению обязательных резервов коммерческих банков и к увеличению избыточных резервов. В результате этого способность к кредитованию отдельных коммерческих банков возрастает, что в рамках всей банковской системы приводит через мультипликативные эффекты к увеличению предложения денег в стране. Следовательно, понижение нормы обязательных резервов ведет к переводу этих резервов в избыточные, что увеличивает возможность коммерческих банков путем нового кредитований* создавать новые деньги, увеличивая тем самым денежное предложение.

Способность банковской системы к созданию денег меняется в зависимости от изменения нормы обязательных резервов посредством влияния последней на размер избыточных резервов и на величину денежного мультипликатора. ff

Таким образом, изменение нормы обязательных резервов банков является одним из важнейших инструментов денежно-кредитной политики. Даже небольшое изменение нормы обязательных резервов, оказывающее влияние на банковскую систему, может привести к значительным изменениям в объемах депозитов и кредитов коммерческих банков и, следовательно, предложения денег в стране.

Политика дешевых и дорогих денег. Денежно-кредитная политика оказывает самое непосредственное влияние на такие важные макроэкономические показатели, как ВВП, занятость, уровень цен. Рассмотрим механизм этого воздействия. S

Предположим, что состояние национальной экономики характеризуется спадом производства и ростом безработицы. Центральный банк для стимулирования роста производства начинает прово-

доть политику по увеличению денежного предложения посредством проведения мер, способствующих повышению избыточных резервов коммерческих банков.

Для реализации такой политики Центральный банк осуществляет комплекс следующих мер. Во-первых, он начинает покупать государственные ценные бумаги на открытом рынке, что приводит к увеличению резервов коммерческих банков. Во-вторых, он снижает норму обязательных резервов, что способствует автоматическому переводу необходимых резервов в избыточные и увеличению размера денежного мультипликатора. В-третьих, он снижает учетную ставку для того, чтобы стимулировать коммерческие банки к увеличению своих резервов посредством заимствования средств у Центрального банка.

Проведение такого комплекса мер называется политикой дешевых денег. Ее целью является стимулировать рост производства и занятости посредством расширения предложения денег и удешевления кредита (удешевления денег, направляемых на инвестиции). При этом последовательность взаимосвязей такова: увеличение предложения денег при том же спросе снижает норму процента, который удешевляет кредит, а более дешевый кредит повышает инвестиционный спрос в экономике, что способствует росту инвестиций и расширению производства и занятости.

Теперь предположим, что ситуация в экономике характеризуется наличием излишних расходов и наличием высокой инфляции. Центральный банк для стабилизации экономики начинает проводить политику по снижению общих расходов и ограничению или сокращению предложения денег посредством комплекса мер, способствующих понижению резервов коммерческих банков.

Для реализации такой политики Центральный банк осуществляет комплекс следующих мер. Во-первых, он начинает продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке, что приводит к уменьшению резервов коммерческих банков. Во-вторых, он увеличивает норму обязательных резервов, что автоматически освобождает коммерческие банки от избыточных резервов и уменьшает размер денежного мультипликатора. В-третьих, он поднимает учетную ставку, что снижает заинтересованность коммерческих банков увеличивать свои резервы посредством заимствования средств у Центрального банка.

Проведение такого комплекса мер называется политикой дорогих денег. Ее целью являются понижение общих расходов и сдерживание инфляции посредством ограничения предложения денег и удорожания кредита (удорожания денег). В результате уменьшения предложения денег денежные ресурсы станут дорогими, повысится норма процента, подорожает кредит, снизится инвестиционный спрос в экономике, сократятся инвестиции, производство и занятость.

В качестве инструментов прямого регулирования также выступают установление лимитов кредитования и прямое регулирование ставки процента Центральным банком. С помощью рассмотренных инструментов Центральный банк реализует основные цели кредитно-денежной политики.

Специфика денежно-кредитной политики в России обусловлена особенностями ее экономики в переходный период. Регулирование денежного обращения в России осуществляется Центральным банком путем определения потребностей в денежной массе на основе ожидаемых темпов инфляции и динамики **ВВП**. Современная экономическая ситуация в России характеризуется действием целого ряда негативных тенденций. Поэтому в настоящее время основной целью кредитно-денежной политики в стране является обеспечение условий для финансовой стабилизации, постепенного роста производства, улучшения занятости и сдерживания инфляции.

Глава 26. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ИНФЛЯЦИЯ

1. *Сущность инфляции и причины ее возникновения.*
2. *Типы и виды инфляции. Кривая Филлипса.*
3. *Социально-экономические последствия инфляции.*
4. *Антиинфляционная политика государства и важнейшие современные концепции инфляции.*

1. Сущность инфляции и причины её возникновения

Термин "инфляция" (от лат. *inflatio* — вздувание) впервые стал употребляться в Северной Америке в период Гражданской войны 1861 — 1865 гг. и обозначал процесс разбухания денежно-денежного обращения. В XIX в. он употреблялся уже и в Великобритании, и во Франции. В экономической литературе XX столетия он получил широкое распространение после Первой мировой войны.

Инфляция — это:

- чрезмерное увеличение находящихся в обращении наличных бумажных денег или объема безналичного бумажного денежного обращения по сравнению с реальным предложением товаров;
- снижение покупательной способности денег;
- общее длительное повышение цен.

Дезинфляция — замедление темпов роста цен.

Дефляция — процесс, обратный инфляции.

Некоторые экономисты считают, что процесс инфляции, понимаемый просто как обесценение денег, такого же древнего происхождения, как и номинальные денежные знаки (уменьшение веса, ухудшение качества монет). Известно, что в Древней Греции, начиная с тирана Гиппия (VI в. до н.э.), уменьшившего наполовину содержание монеты, выпускались в обращение неполноценные деньги. Аналогично поступали и римские императоры. Так, Септимий Север в (146—211) увеличил примесь меди в серебряных монетах до 50—60% их веса, а его преемники еще больше. Король Франции Филипп IV (1268—1314) получил прозвище "фальшивомонетчик" за широкое использование выпуска в обращение неполноценных монет, он издал 35 инфляционных указов. В России в XVI—XVIII вв. неоднократно понижалась денежная стопа — содержание металла в серебряных монетах. С появлением бумажных денег монетарно-денежная инфляция заменяется бумажно-денежной.

Другие же авторы утверждают, что в условиях золотого или серебряного обращения инфляция невозможна, ибо деньги представляют реальное богатство, а не его символ; необходимое количество денег регулируется такой функцией, как сокровище. Если монет больше, чем необходимо для покупок, оставшиеся деньги оседают как сокровища. При этом они не обесцениваются. При наполнении рынка товарами монеты изымаются из накоплений и участвуют в торговых сделках. Обесценения денег в таких условиях не происходит. Известно, что в России в XVIII в. Акинфий Демидов (уральский горнозаводчик), обнаружив залежи серебряных руд, стал самостоятельно чеканить свои монеты, ничем не отличающиеся от царских, и к негативным последствиям для экономики страны это не привело. Серебро — всегда серебро, и даже если монет начеканено больше, чем необходимо для покупок, оставшиеся на руках деньги оседают как сокровище.

Другое дело при бумажном обращении. Здесь деньги лишь символ, а не реальное богатство. Выполнять функцию сокровища они не могут. Гораздо лучший способ сохранения сбережений — покупка недвижимости или драгоценностей. Бумажные же деньги в очень незначительной степени накапливаются в качестве сбережений. Основная их возросшая масса при избытке денег остается в обращении. Наличие этих денег у населения увеличивает совокупный спрос, а он, в свою очередь, давит на цены в сторону их повышения.

Проявлением инфляции выступает повышение цен, которое возникает в связи с длительным неважновесием на большинстве рынков в пользу спроса, т.е. это дисбаланс между совокупным спросом и-совокупным предложением. Однако следует знать, что рост цен может быть связан с отсутствием равновесия между спросом и предложением на отдельном рынке и та[^]ой рост цен на каком-то отдельном товарном рынке — это не инфляция. Инфляция проявляется в повышении общего уровня цен в стране. Следовательно, не всякий рост цен вызван инфляционными процессами. Так, рост

цен, связанный с сезонными колебаниями конъюнктуры рынка, нельзя считать инфляционным. Стихийные бедствия не могут считаться причиной инфляционного роста цен. Если в результате землетрясения разрушены дома, то очевиден подъем цен на стройматериалы, и это будет стимулировать производителя стройматериалов расширять предложение своей продукции, но по мере насыщения рынка цены станут понижаться.

Таким образом, инфляция — это сложное многофакторное явление, которое характеризует нарушение воспроизводственного процесса, выступает результатом макроэкономической нестабильности, определенного дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением и присуща экономике, использующей бумажно-денежное обращение.

Измерение инфляции

Показатели инфляции призваны дать количественную оценку инфляционных процессов.

Инфляция в соответствии с монетаристской теорией денег должна измеряться излишком денежной массы в обращении. На практике это сделать сложно, поэтому измерение инфляции сводится к теории роста цен, а именно к *определению основных видов индексов цен*.

Индекс цен (I) — это отношение цены t -го года (P_t) к цене базисного года (P_b), т.е.

$$I = (P_t / P_b) \times 100\%.$$

Различают следующие основные виды индекса цен:

- индекс потребительских цен;
- индекс оптовых цен;
- индекс цен — неявный дефлятор ВВП;
- индекс экспортных и импортных цен.

Наиболее часто используемым показателем уровня цен является **индекс потребительских цен** — это отношение цены потребительской корзины в t -м году к ее цене в базисном году. При вычислении индекса потребительских цен принимают во внимание не все конечные товары и услуги, а только те, которые составляют так называемую потребительскую корзину, приобретаемую типичным домашним хозяйством. Сюда входят основные продовольственные товары, набор основных непродовольственных товаров (одежда, обувь, бытовые товары) и основных услуг (медицинские, транспортные услуги, связь, отдых, культура, личная гигиена).

Индекс оптовых цен представляет собой типичный набор товаров, приобретаемых фирмами.

Сделаем еще одно уточнение. Индекс цен, рассчитываемый для неизменного набора товаров, получил название индекса Ласпейреса. Однако он не учитывает возможности замены более дорогих товаров более дешевыми, т.е. происходит недооценка возможного

изменения товарной структуры. Индекс, рассчитываемый для изменяющегося набора, т.е. учитывающий возможность взаимного замещения товаров, называется индексом Пааше. Но в индексе Пааше не отражается происходящее при этом снижение уровня благосостояния. Формула Фишера устраняет недостатки обоих индексов. Аналитическое выражение описанных индексов представлено ниже.

Индекс роста цен по формуле Ласпейреса (I_l):

$$I_l = (P_t \times O_t) / (P_b \times O_b),$$

Индекс роста цен по формуле Пааше или неявный ценовой дефлятор ВВП (/):

$$I_p = (P_t \times O_t) / (P_b \times O_t),$$

Индекс роста цен по формуле Фишера:

$$I_f = I_l \times I_p.$$

$$I_f = [(P_t \times O_t) / (P_b \times O_b)] \times [(P_t \times O_t) / (P_b \times O_t)],$$

где P_t — цена t -го года; P_b — цена базисного года; O_t — объем продукции, произведенной в t -м году; O_b — объем продукции, произведенной в базисном году.

Если учитывать только стоимость потребительской корзины, то в целом по экономике правильнее использовать более полный показатель — **дефлятор ВВП** — отношение номинального ВВП к реальному ВВП. Дефлятор охватывает все виды товаров — потребительских, инвестиционных. Хотя он шире, чем индекс роста цен, рассчитываемый по формуле Ласпейреса, однако ежемесячно данные по нему собрать очень сложно, поэтому в ежемесячной статистике во многих странах предпочитают использовать последний. В долгосрочной перспективе эти показатели сближаются.

Часто в расчетах ряда макроэкономических показателей используется так называемый темп инфляции (i). Он определяется как отношение разности индекса цен текущего периода и индекса цен предыдущего периода к индексу цен предыдущего периода:

$$T = \left[\frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}} \right] \times 100\%.$$

С помощью этого показателя (темп инфляции) можно, например, определить соотношение между **номинальной процентной ставкой и реальной процентной ставкой по формуле Фишера**:

$$i = r + n,$$

где i — номинальное значение процентной ставки; z — реальное значение процентной ставки.

Для страны, где наблюдаются устойчивые темпы инфляции, с целью расчета количества лет, необходимых для удвоения уровня цен, можно использовать "правило величины 70", согласно которому число 70 надо разделить на ежегодный уровень инфляции.

В качестве косвенного показателя уровня инфляции используются данные об отношении товарных запасов к сумме денежных вкладов населения (сокращение запасов и рост вкладов свидетельствуют о повышении степени инфляционного напряжения). Данные о превышении доходов населения над расходами в процентах к доходам также могут характеризовать уровень инфляции. Если доходы растут быстрее или даже одинаково с ценами, это свидетельствует об опасности раскручивания инфляционной спирали.

Добро инфляция или зло? В классической экономической теории инфляция всегда понималась как зло, с которым нужно бороться на макроуровне. С появлением и развитием кейнсианских взглядов ситуация принципиально изменилась. Кейнсианская теория рассматривает инфляцию и в положительном смысле.

В западной экономической литературе в положительном смысле рассматривается лишь *ползучая инфляция*, она стимулирует производство и предложение товаров. В остальных же случаях инфляция понимается как бесспорное зло. По мере нарастания инфляции деньгам все труднее выполнять свои функции, обслуживать обращение товаров и услуг, платежные операции и т.п. Зародившись на денежном рынке, вирусы инфляции затем проникают дальше, поражая другие части экономического организма. Это означает, что в ситуациях, когда инфляционная болезнь сильно запущена, одной только нормализацией денежного оборота уже не обойтись. Нужны еще какие-то действия, касающиеся финансов, инвестиций, производства. Тем самым правильная денежная политика государства образует лишь необходимое условие торжества инфляции. Но реально на него можно рассчитывать тогда, когда государство, дополняя такую политику, укрепляет механизмы рынка, стимулирует производство и предложение товаров, старается убавить текущий спрос, предпринимает другие действенные меры по отношению к пострадавшим от инфляции областям экономики. Условием инфляции является тот факт, что обращение обеспечивается бумажными деньгами. При использовании в качестве инструмента денежного обращения золота инфляция практически исключена. Данное обстоятельство связано с тем, что золото является таким же товаром, как и все остальные, и производительность в золотодобывающей промышленности не выше, а зачастую даже ниже производительности в других отраслях (кстати, отставание производительности в золотодобывающей промышленности от многих других отраслей и повлекло за собой необходимость замены золотых денег на бумажные: ограниченное количество золотых денег не

могло обеспечивать обращение в расширяющейся экономике). Большое же количество бумажных денег (в том числе и большее, чем нужно) произвести не составляет труда. Эта возможность и является условием того, что денег в экономике может стать больше, чем нужно для нормального обращения и, следовательно, возникнет инфляция.

Причины (источники) инфляции

Причины возникновения инфляции чрезвычайно многообразны. Часто бывает трудно определить, какая именно причина вызвала инфляцию в каждом конкретном случае, так как они всегда существуют в какой-то комбинации.

Прежде всего следует назвать неправильную политику центрального эмиссионного банка страны, поскольку диспропорциональность и несбалансированность государственных доходов и расходов, выражающаяся в дефиците государственного бюджета, приводит к росту эмиссии денег в обращение и, следовательно, к росту цен. Без вмешательства центрального банка трудно предотвратить спад производства или остановить снижение курса акций на фондовой бирже. В этих случаях центральный банк, как правило, начинает увеличивать предложение денег. Денежный рынок реагирует понижением их "цены" (ставок банковского процента). Происходит удешевление кредита. Он становится более доступным для предпринимателей, которые направляют деньги на капиталовложения. Центральному банку приходится наращивать объем денежной массы и в том случае, когда у него берет займы правительство, покрывающее таким образом дефицит государственного бюджета.

В указанных случаях количество денег, находящихся в обращении, возрастает. Если скорость, с которой расширяется денежная масса, не выходит за рамки условия долгосрочного равновесия денежного рынка, то, вообще говоря, ничего страшного не происходит.

Но гораздо чаще встречаются случаи, когда государство, решая сиюминутные проблемы, прибегает к экономически необоснованной денежной экспансии. Подключение центрального банка к любой из них приводит к тому, что утрачивается истинное предназначение денежной политики. Вместо того чтобы оберегать хозяйство от инфляции, центральный банк, наводняя экономику лишними денежными знаками, только способствует ее ускорению.

Инфляция неизбежна и в *той* случае, когда расходы государства превышают его доходы. Если уж в бюджете дефицит, то, как его ни финансируй, от инфляции не уйти. Но вот скорость ее нарастания зависит от способа покрытия дефицитных расходов: если государство прибегает к денежной эмиссии, то инфляция будет развиваться очень быстро.

Монетаристская модель распространения инфляции ищет ее причины в излишке образования денежной массы.

Обратимся к уравнению количественной теории денег:

$$Mx V = Px V$$

Темповая запись этого уравнения выглядит следующим образом:

$$M, \% \times K, \% = P, \% \times K, \%$$

где M — масса денег; V — скорость обращения денег; PxV — показатель дохода нации; $M, \%$ — прирост денежного предложения в %; $K, \%$ — прирост скорости обращения денег в %; $P, \%$ — прирост цен в %; $K, \%$ — прирост объема производства в %.

Из уравнения количественной теории видно, что для того, чтобы обеспечить такое равновесие, надо, чтобы масса денег увеличивалась в той же мере, что и рост выпуска товаров. В противном случае излишняя денежная эмиссия приведет к избыточному спросу, к росту показателя P , т.е. к инфляции (монетаристы придерживаются той точки зрения, что скорость обращения денег постоянна).

Причинами инфляции становятся:

милитаризация экономики, ибо рост военных расходов — одна из главных причин хронических дефицитов госбюджета и увеличения государственного долга во многих странах, для покрытия которых выпускаются бумажные деньги. Кроме того, милитаризация экономики истощает ресурсы общества, гражданские отрасли начинают отставать, рост потребительского комплекса замедляется, рост денежной массы происходит без соответствующего товарного покрытия;

монополизация общества, поскольку монополии, сокращая конкуренцию, ведут к уменьшению предложения за счет чего устанавливаются и удерживаются монопольно высокие цены. Не желая "испортить" свой рынок снижением цен, монополии, ограничивая приток новых производителей в отрасли поддерживают длительное несоответствие спроса и предложения;

неразумная налоговая политика также служит толчком для роста инфляции. При повышении ставок старых налогов и/или вводе новых налогов происходит либо сокращение предложения из-за нерентабельности производства, что усиливает давление на рынок спроса, либо издержки учитываются при формировании цены выпускаемого товара, причем и первый, и второй варианты приводят к повышению цен;

рост цен на мировых рынках при так называемой открытости экономики страны и втягивании ее в мировые хозяйственные связи вызывает опасность "импортируемой" инфляции. Так, в 1999 г. решение ОПЕК об ограничении добычи нефти привело к росту цен на импортируемую нефть, а далее, по технологической цепочке* на многие другие товары;

одной из особых причин инфляции в странах, где доверие общества к государству было не единожды подорвано многочисленными фискальными "обменами денег", "заменами старых купюр на новые", принудительными "облигационными займами" и размещением государственных, ничем не обеспеченных бумаг, являются **адаптивные инфляционные ожидания**. Инфляционные ожидания особенно опасны тем, что обеспечивают самоподдерживающийся характер инфляции. Так, население, живущее в условиях постоянного ожидания повышения общего уровня цен, постоянно рассчитывает на дальнейший их рост и делает покупки, не делая сбережений. Население запасается товарами впрок, производители же, опасаясь, что цены на сырье, оборудование и комплектующие поднимутся, и желая обезопасить себя, переносят повышенные издержки на цену продаваемого товара, многократно завышая цену на свою продукцию.

Указанные причины инфляции являются основными, но не единственными. Приводя в пример Россию, можно отметить и **дополнительные инфляционные факторы**, такие, как: развал СССР, разрушение хозяйственных связей, утяжеленная структура экономики, неразумная политика "связанных кредитов" и сохранение неэффективного производства. **Эти причины можно назвать внутренними. К внешним причинам** относятся, в частности, сокращение поступлений от внешней торговли, отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов. Инфляционный процесс у нас усиливал падение цен на мировом рынке на топливо и цветные металлы, составляющие важную статью нашего экспорта, а также неблагоприятная конъюнктура на зерновом рынке в условиях значительного импорта зерна.

2. Типы и виды инфляции. Кривая Филлипса

Существует два типа инфляции: **открытая** и **подавленная**.

Открытая инфляция разворачивается на рынках, где действуют свободные цены. Открытая инфляция при неравномерности повышения цен деформирует, но не уничтожает рыночный механизм. Экономика продолжает реагировать на рыночные сигналы и самонастраиваться в направлении равновесия различных рынков.

Открытая инфляция может протекать в различных формах. Это:

- 1) инфляция спроса;
- 2) инфляция издержек;
- 3) структурная инфляция.

Инфляция спроса упрощенно может быть представлена следующим образом.

Совокупный спрос, превышающий текущие производственные возможности, вызывает повышение уровня цен. Инфляция, вызванная этим источником, начинается с роста цен на конечные продукты, который постепенно распространяется на факторы произ-

водства, причем рост цен на последние не поспевает за ростом цен на первые.

В общем плане инфляция спроса обозначает нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Сдвиг кривой совокупного спроса вправо от AD_1 к AD_2 ведет к росту цен, если экономика находится на промежуточном или классическом отрезках кривой совокупного предложения. Графически инфляция спроса продемонстрирована на рис. 26.1.

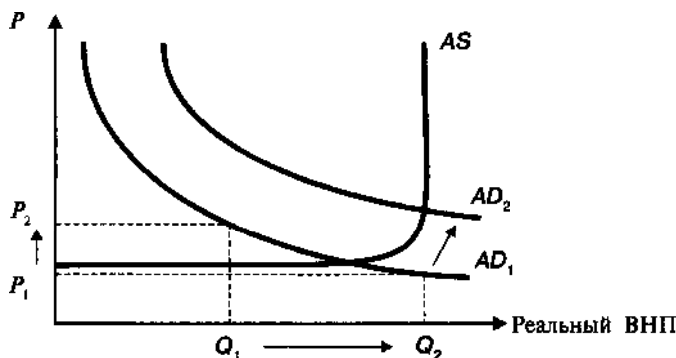


Рис. 26.1. Инфляция спроса

Разумеется, какими бы причинами ни был вызван первоначальный рост цен, он немедленно упирается в границы, определяемые фактическим объемом денежной массы. Другими словами, само по себе увеличение спроса порождает не столько инфляцию, сколько угрозу инфляции. И это становится проблемой для институтов, регулирующих объем денежной массы, т.е. в большинстве случаев — для государства (правительства и центрального банка).

Если государство с целью предотвратить дальнейший спад производства реагирует увеличением объема денежной массы, то отсюда, собственно, и начинается инфляция:

- в краткосрочном периоде такая политика вызывает рост цен и увеличение реального выпуска;
- в долгосрочном — только рост цен (*инфляционная спираль*).

Если государство сдерживает рост денежной массы, то уже в краткосрочном периоде происходит *дезинфляция*, сжимается спрос и восстанавливается равновесие.

Инфляция издержек (инфляция предложения) возникает в результате роста объема издержек, например, за счет сильного роста заработной платы, несоответственного с ростом производительности труда. Как видно из приведенного графика, такой неблагоприятный шок предложения ведет к росту цен (рис. 26.2). Смещение кривой совокупного предложения влево ($AS_1 \rightarrow AS_2$) в результате действия указанных причин отражает увеличение издержек на единицу продукции, при

возрастании цен ($P_1 \rightarrow P_2$) сокращается реальный объем производства ($Q_2 \rightarrow Q_1$), или реальный ВВП.

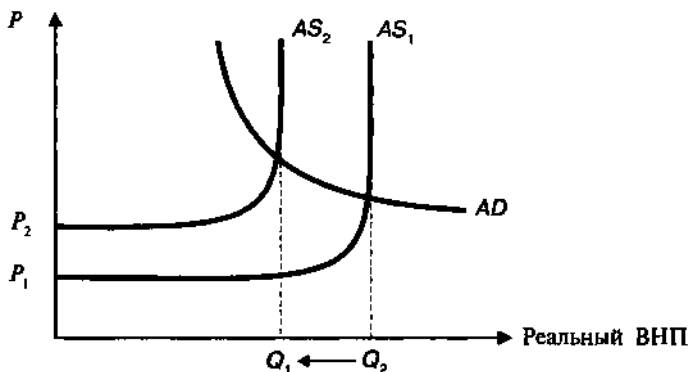


Рис. 26.2. Инфляция издержек

Если в условиях инфляции издержек проводится политика смягчения ограничений роста денежной массы (в целях предотвращения спада производства), то с высокой вероятностью можно ожидать раскручивания инфляционной спирали, т.е. аналогично инфляции спроса:

- в краткосрочном периоде — рост цен и реального выпуска;
- в долгосрочном — только рост цен.

Если проводится политика жестких ограничений, то производство реагирует спадом, который в течение известного времени сводит инфляцию на нет. Однако в силу особенностей конкретных факторов роста издержек продолжительность этого "известного времени" может оказаться достаточной для возрастания транзакционных издержек (если можно так выразиться) использования этих методов до политически и социально неприемлемого уровня.

На практике трудно различить эти два вида, так как они чаще всего существуют вместе. Для того чтобы лучше понять эту мысль, приведем такой пример: допустим, что для обеспечения своих дефицитных расходов государство напечатало дополнительное количество бумажных денег, что вызвало увеличение денежной массы, находящейся в обращении, и повышение платежеспособного спроса. Это, в свою очередь, вызовет инфляцию спроса. Когда повышение спроса будет происходить на рынках товаров и ресурсов, то многие фирмы обнаружат, что их расходы на факторы производства растут, и они вынуждены будут повысить цену на свою продукцию. Как мы видим, в данном случае имеет место инфляция спроса, но для многих фирм она выглядит как инфляция издержек. Такое сочетание инфляции двух типов наиболее часто встречается и наиболее трудно излечимо.

Инфляция, как известно, представляет собой механизм, раскручивающийся по спирали (инфляционная спираль). Суть этого явления в том, что рост цен усиливает факторы, которые сами же и порождают рост цен, инфляция совершает свой новый виток. На двух основных механизмах спирали инфляции необходимо остановиться подробнее.

Первый из них — механизм адаптивных ожиданий.

Инфляция ожидания — ожидание инфляции играет очень большую роль в ее подстегивании, так как нервозность, неопределенность, предположение о будущем развитии инфляции сильно влияют на рост цен.

Механизм инфляционных ожиданий не ограничивается только поведением потребителей, которые, твердо поверив в неизменность тенденции к повышению цен, сокращают сбережения, нагнетают текущий спрос и, таким образом, сами же провоцируют очередное повышение цен. Надо еще учитывать, что дефицит сбережений пагубно сказывается на объеме кредитных ресурсов, а это препятствует росту капиталовложений, производства и предложения. Как видно, чем большую устойчивость приобретают адаптивные ожидания, тем сложнее финансировать инвестиции, тем медленнее увеличивается товарная масса. А ведь в условиях инфляции и так ощущается изрядное отставание предложения от спроса.

Адаптивные ожидания имеют макроэкономическую природу, они определяются реальными событиями, происходящими на конкретных рынках. На любые изменения макроэкономических условий, выражающиеся, допустим, в сокращении бюджетного дефицита или в переходе к неинфляционной денежной политике, рядовой потребитель отреагирует не раньше, чем убедится в действительном изменении окружающей его экономической обстановки. И до тех пор, пока такое изменение не произойдет, адаптивные инфляционные ожидания будут по-прежнему доминировать в психологии потребителя, который продолжит наращивание текущего спроса в ущерб сбережениям. Сам характер адаптивных ожиданий таков, что их шлейф тянется долго, поддерживая инфляционный механизм даже тогда, когда на уровне национальной экономики сделано, казалось бы, все необходимое для обуздания инфляции.

В основе другого механизма открытой инфляции лежит взаимодействие издержек и цен. Речь идет о так называемой инфляции затрат, которую иногда называют *спиралью "зарплата—цены"*. Смысл ее заключается в следующем. Если, допустим, в экономике идет общее повышение цен, становится неизбежным падение реальных * доходов занятых. Для того чтобы по крайней мере сохранить неизменным благосостояние трудящихся, требуется увеличение денежных * доходов. Инициаторами тут обычно выступают профсоюзы. В результате их нажима начинается рост номинальной заработной платы. * Происходит он разными путями, включая многообразные варианты государственной индексации доходов занятых. Но ведь

одновременно увеличиваются издержки производства, оказывая повышающее давление на цены. Подорожание товаров делает необходимым очередной пересмотр ставок заработной платы и т.д. Раскручивается инфляционная спираль, причем с каждым новым витком остановить ее все труднее.

Таким образом, если правительство пытается поддерживать полную занятость в условиях инфляции, вызванной ростом издержек, весьма вероятно появление инфляционной спирали "зарплата-цены".

Если правительство не пытается влиять на развитие инфляции, вызванной ростом издержек производства, весьма вероятно развертывание спада. Хотя в конечном счете можно ожидать, что спад ликвидирует первоначальный рост издержек, экономика в течение определенного времени будет испытывать высокий уровень инфляции и потерю реального выпуска.

Особенно предрасположена к инфляции экономика, отличающаяся чрезмерным использованием наличных производственных ресурсов, в частности, та, где удерживается полная занятость и почти отсутствует безработица.

Кривая Филлипса

Зависимость между нормой безработицы, приростом номинальной заработной платы и инфляцией обнаружил в конце 50-х годов XX в. английский экономист А. Филлипс. Анализируя данные более чем за сто лет, он пришел к выводу, что существует некий уровень безработицы (6—7%), при котором уровень заработной платы постоянен и ее прирост равен нулю. Когда безработица снижается ниже этого естественного уровня, наблюдается более быстрый прирост зарплаты, и наоборот. В дальнейшем, используя тезис о сильной корреляционной взаимосвязи между ростом зарплаты и ценами, данная закономерность была преобразована во взаимосвязь безработицы и темпов роста цен (инфляции). Внешний вид кривой Филлипса представлен на рис 26.3.

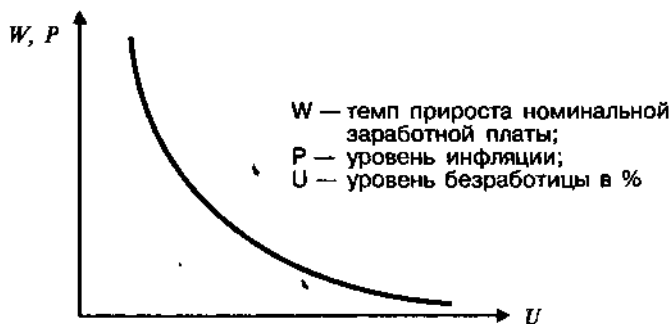


Рис. 26.3. Кривая Филлипса

Кривая Филлипса достаточно хорошо подтверждалась эмпирическими исследованиями статистических показателей ведущих стран в 1950—1960-е годы. В это время в экономике многих стран была достигнута полная занятость. По мере проведения мероприятий, нацеленных на дальнейший рост производства и сокращение безработицы, рост цен ускорялся, и наоборот — снижение темпов инфляции сопровождалось увеличением безработицы.

Существуют различные объяснения существования обратной связи между инфляцией и безработицей. Частично она объясняется гибкостью рынка труда. По мере продвижения экономики к полной занятости на одних сегментах рынка труда будет сохраняться практически без изменения безработица, в то время как на других — неудовлетворенный спрос. В них будет происходить рост зарплаты, приводящий к увеличению издержек и росту цен. Макроэкономическим результатом этого процесса будет ускорение инфляции.

Другое объяснение кривой Филлипса заключается в том, что производителям и трудящимся (особенно монополиям) легче добиваться повышения цен и заработной платы в периоды роста экономики. Высокая безработица вынуждает работающих по найму соглашаться на меньшую зарплату, что разрывает инфляционную спираль "зарплата—цены". Кроме того, плохая экономическая конъюнктура препятствует желанию производителей повышать цены. В противоположной ситуации, по мере приближении к полной занятости, происходит рост спроса на дополнительные факторы производства. Следствием этого становится рост зарплаты, обгоняющий рост производительности труда. Раскручивается инфляционная спираль "зарплата—цены". Вместе с тем во времена экономического подъема монополиям легче повышать цены на продукцию. Результатом этих процессов будет ускорение темпов инфляции.

Сущность кривой Филлипса наглядно приставляется с помощью анализа кривых совокупного спроса и предложения. Рост совокупного спроса в экономике углубляет существующие и создает новые диспропорции в экономике, психологически увеличивает ограниченность ресурсов. В результате с ростом спроса усиливается инфляция. Чем больше прирост совокупного спроса и чем ближе экономика находится к уровню полной занятости, тем сильнее будут расти цены.

Существует двоякое отношение к кривой Филлипса. В рамках *первого подхода* кривая Филлипса рассматривается как экономический закон. Это означает, что одновременно в стране не может быть сильной инфляции и высокой безработицы. С помощью различного сочетания инструментов государственного регулирования можно добиться любого сочетания уровней инфляции и безработицы, соответствующих различным точкам кривой. Значит, возможно свободное движение вверх и вниз по кривой. Выбор точки определяется существующей экономической ситуацией, а также социально-политическими ориентирами правительства.

Второй подход к кривой Филлипса отрицает постоянство и устойчивость взаимосвязи между инфляцией и безработицей. В экономике можно добиться наиболее высокого уровня занятости при заданных темпах умеренной инфляции. Конфликт целей — сдерживать инфляцию или безработицу — преодолевается, если удастся сдвинуть кривую Филлипса влево — вниз.

Анализируя динамику инфляции и безработицы 1970—1980-х годов, можно сделать вывод, что связь между ними оказалась очень нестабильной. Во времена экономических кризисов одновременно росли как цены, так и безработица. Такая экономическая ситуация получила название «*стагфляция*» (экономический застой при одновременной инфляции), или «*слампфляция*» (сочетание инфляции и резкого экономического спада). Полученные в это время данные о взаимосвязи инфляции и безработицы приводят к двум выводам: или кривая Филлипса сдвинулась вправо — вверх и теперь каждому уровню инфляции соответствует возросший уровень безработицы, или связь между этими явлениями отсутствует.

Структурная инфляция вызывается макроэкономической межотраслевой несбалансированностью. Несостыкованность отраслей приводит к тому, что часть из них не может быстро насытить рынок товарами. Это приводит к хронически неудовлетворенному спросу на определенную продукцию, что взвинчивает цены. Структурная инфляция считается труднопреодолимой, так как для борьбы с ней требуются значительные инвестиционные вливания, отдача от которых не может быть достигнута за короткий срок. Обычно структурная инфляция сопровождает период кардинального перехода страны на новый вид технического прогресса, конверсии военного производства и т.д.

- При **подавленной инфляции** ситуация складывается иначе. Государство, обеспокоенное ростом цен, вступает в борьбу с этим явлением. Оно устанавливает тотальный административный контроль за ценами и доходами, замораживая их на определенном уровне.

Особенностью такой антиинфляционной политики является не только решительность государственных мер. Обращает на себя внимание их неправильность. Государство борется не с деформациями рынка, приведшими к превышению совокупного спроса над совокупным предложением, а с последствиями этих деформаций — ростом цен. Поэтому, сохраняя причины инфляции, такие государственные меры становятся бесперспективными.

В международной практике в зависимости от величины роста цен принято деление инфляции на следующие виды:

- *нормальная инфляция* — при темпе инфляции 3—3,5% в год;
- *умеренная, или ползучая инфляция*, — при темпе инфляции до 10% в год;
- *галопирующая инфляция* — при темпе инфляции 20—200% в год;

• гиперинфляция — при темпе инфляции 50% в месяц и более на протяжении более шести месяцев. При такой инфляции стоимость денег падает так быстро, что они уже не выполняют своих главных функций, растет бартер.

Инфляция в стране возможна при непомерной денежной эмиссии, когда рост денежной массы масштабно и мгновенно опережает товарную. Именно поэтому разрушительное действие такой инфляции огромно. Этот вид инфляции **эмиссионный**. Он провоцируется нарушением законов денежного обращения центральным банком, обладающим монополией на выпуск денег.

С точки зрения второго критерия — соотносительности роста цен по различным товарным группам, т.е. по степени сбалансированности их роста, выделяют следующие виды инфляции:

- сбалансированная;
- несбалансированная.

При **сбалансированной** инфляции цены различных товаров неизменны относительно друг друга, а при **несбалансированной** — цены различных товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях.

Сбалансированная инфляция не страшна для бизнеса. Приходится лишь периодически повышать цены товаров: если сырье подорожало в 10 раз, то соответственно увеличивается цена конечной продукции. Риск потери доходности несут только те предприниматели, которые стоят последними в цепочке повышения цен.

В России и 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.

Несбалансированная инфляция — большая беда для экономики. Но еще страшнее, когда нет прогноза на будущее. Невозможно рационально выбрать сферы приложения капитала; рассчитать и сравнить доходность вариантов инвестирования. Промышленность развиваться в таких условиях не может, индустриальное возрождение России нереально.

С точки зрения третьего критерия (ожидать или предсказуемость инфляции) выделяют:

- ожидаемую;
- неожиданную.

Ожидаемая инфляция может предсказываться и прогнозироваться заранее, с достаточной степенью надежности; неожиданная — возникает стихийно, спорадически, прогноз невозможен.

3. Социально-экономические последствия инфляции

Первыми жертвами инфляции становятся потребители, которым приходится страдать от неминуемого падения уровня жизни.

Рост цен ведет к снижению текущих реальных доходов населения. При любой системе компенсации дополнительные выплаты отстают от темпов роста цен. Сокращаются реальные ценности личных сбережений. Хуже всего тем, кто держит сбережения в виде наличных денег. Каждый новый виток инфляции сокращает массу товаров, которые мог бы приобрести потребитель на имеющиеся у него сбережения. В несколько лучшем положении оказывается владелец акций, наименьший ущерб несут те, кто успел поместить сбережения в недвижимость и материальные ценности.

От инфляции сильно страдает и производство. По мере ее нарастания у предпринимателей и работников пропадают стимулы к труду. Инфляция ломает рыночный механизм саморегуляции. Производители не получают ценовых сигналов и выгод от перемещения капиталов. Поэтому экономическое равновесие между отраслями не может осуществляться с помощью рынка. В этих условиях перераспределение инвестиций должно стать заботой государства, что означает уже функционирование не рыночной, а командной экономики. Цены диктуют не рыночный механизм, а директивы, указывающие, какой размер прибыли должен иметь предприниматель. Подавленная инфляция приводит к натуральному и уравнительному распределению, а следовательно, исчезает экономический интерес.

Замороженные цены делают невыгодным приложение капитала и тех областях, где высокие издержки производства. Поэтому из них устремляется остаток капитала, что оголяет отрасль и приводит к дефициту товаров, который становится хроническим. У населения образуются вынужденные сбережения, которые не выражают рост благосостояния, а по существу представляют собой отложенный спрос. Дефицит товаров и вынужденные сбережения приводят к появлению очередей и возникновению черного рынка, который способствует обогащению криминальных структур, становится неизбежным спутником подавленной инфляции. Замедляется и рост благосостояния общества. Ведь если нет роста предложения, то и государственная казна лишается ожидаемого накопления налоговых поступлений. Если предложение не увеличивается, нет основы и для роста доходов, заработной платы. Спекулятивные же сделки на черном рынке обогащают только мафию. Последняя становится единственной реальной фигурой, которая получает выгоды от подавленной инфляции.

Инфляция спроса $obbi4No^w$ возникает при полной занятости и полной загруженности производительных мощностей. В этом случае повышение спроса на какой-либо товар вызывает производственный спрос на ресурсы и последующий рост цен на них. Если бы часть ресурсов до этого была бы ~~не~~ задействована, то они могли бы вовлекаться в производство при уже действующих ценах. Но рост спроса при полной загруженности мощностей и занятости не под-

крепляется эластичным расширением предложения, поэтому цены растут.

Государство, увеличивая военные расходы и социальные программы в период полной занятости ресурсов, неизбежно попадает в инфляционную ловушку.

Предприниматели, поднимая спрос на инвестиционные ресурсы в такой же ситуации, вызывают инфляционное движение экономики. И профсоюзы, добивающиеся роста заработной платы в экономике при ограничениях, связанных с полной занятостью, получают такой же результат.

Инфляция издержек может вызвать рост цен любого из факторов производства, будь то земля, капитал или рабочая сила. Издержки производства повышаются, затем они переносятся на цену выпускаемой продукции. Подорожавший товар оплачивается покупателем. Если для него этот товар является ресурсом для последующего производства, то издержки повышаются и у него, что заставляет предпринимателя компенсировать потери повышенной ценой. Возникает своеобразный инфляционный передаточный механизм. Инфляция издержек распространяется в стране подобно эпидемии.

Возможен и другой вариант, когда издержки растут, но в условиях насыщенного рынка предприниматель не может перекрыть рост расходов повышенной ценой. В этом случае сокращается прибыль. Часть капиталов из-за падающей доходности покинет производство и уйдет в сбережения. Совокупное предложение уменьшится, что неизбежно также приведет к общему росту цен.

Кроме перечисленных выше социально-экономических последствий можно добавить:

- перераспределение доходов и богатства; ^
- отставание цен государственных предприятий от йбшочных;
- скрытую государственную конфискацию дйтежцы* средств через налоги; <Q ^' *
- ускоренную материализацию денежных с|ярстб;
- нестабильность экономической информации;
- падение реального процента;
- обратную пропорциональность темпа инфйбции и уровня безработицы. ^

Инфляция представляет собой опасность ^йя экономического развития в силу ее агрессивности, которая связана*с ее самовоспроизводством. Она начинает сама себя подхлестывать, увеличивая инфляционную волну.

Инфляция, возникнув, быстро распространяется на все отрасли. * Это происходит потому, что они связаны между собой взаимными поставками. Поэтому удорожание какой-либо поставки ведет к уве-^личению цены выпускаемой продукции.

Инфляция считается опасной болезнью рыночной экономики \ не только потому, что она быстро распространяется. Ее очень трудно ^ не устранить, даже если исчезают вызвавшие ее причины. Это свя-л

зано с инертностью психологического настроя, который сформировался ранее. Пережившие инфляцию покупатели еще долго совершают покупку "на всякий случай". Адаптивные инфляционные ожидания сдерживают выход страны из инфляционных тисков, так как они вызывают ажиотажный спрос, а он поднимает планку товарных цен.

4. Антиинфляционная политика государства и важнейшие современные концепции инфляции

Преодоление инфляции остается одной из главных задач антикризисной стратегии.

Важно отметить, что основным способом борьбы с инфляцией должна быть борьба с ее основополагающими причинами, в то время как подавление инфляции с помощью полного контроля над ценами и доходами без устранения ее причин негативно сказывается на развитии рыночных отношений.

Рассмотрим антиинфляционную политику государства и методы борьбы с инфляцией. Сложность ситуации заключается в том, что антиинфляционную политику нельзя свести лишь к косвенным экономическим рычагам. Очевидно, что нарушение пропорций в народном хозяйстве можно постепенно устранить при помощи структурной политики государства и даже прямыми административными методами, в частности сокращением военных расходов, рационализацией производственных капиталовложений, переходом с бюджетного финансирования части производственных капиталовложений на использование средств предприятий, привлечением акционерного капитала, ломкой монополистической структуры экономики и т.д. Все это необходимо дополнить мерами, которые ограничивают денежную массу, устраняют дефицит госбюджета, стабилизируют курс национальной валюты.

Эволюция рыночного мировоззрения сформировала три направления антиинфляционной политики: кейнсианское, монетаристское и структуралистское.

Кейнсианство. Дж. Кейнс считал, что поднять уровень предложения можно, создав эффективный спрос, который должен стать внешней активизирующей силой для предпринимателей, предоставляя крупным частным фирмам весомый государственный заказ. В результате прогнозируется мультипликационный эффект, приводится в движение большой комплекс предприятий, спад сокращается, безработица снижается. Предложение, подстегнутое заказами и дешевым кредитом, растет, что приводит к падению цен и уменьшению инфляции. Негативная особенность кейнсианских рецептов — углубление бюджетного дефицита, так как госзаказ частному бизнесу — дополнительный государственный расход. При этом дефицит государственного бюджета ни в коем случае не должен покрываться дополнительной эмиссией денег, поскольку это является

самой разрушительной и мгновенно распространяющейся формой инфляции. Кейнс предлагал иной путь — прибегнуть к государственным внешним заимствованиям, которые гасятся в дальнейшем, после обуздания инфляции (рис. 26.4).

Но рекомендации кейнсианцев, применяемые в 1950—1960-е годы в ФРГ и США и давшие положительные результаты, в начале 1970-х годов вдруг стали иметь прямо противоположный эффект. Вызвано это было тем, что предлагаемые кейнсианством методы действительно могут быть эффективными лишь в условиях сильных конкурентных сил. В 1970-е же годы усилились монополистические тенденции на многих рынках, воздействие роста совокупного платежеспособного спроса на расширение производства сильно ослабилось, что увеличило инфляционные процессы.



Рис. 26.4. Кейнсианская антиинфляционная политика

На практике недостаточность кейнсианских программ становилась все более очевидной, поскольку во многих странах стал расти внешний долг и дальше увеличивать его не представлялось возможным.

Монетаризм. Монетаристы во главе с М. Фридменом обратили внимание и на то, что рецепты Кейнса не *тут* кризису до конца выполнить свою очищающую функцию — освободить на какой-то срок экономику от диспропорций и восстановить в стране экономическое равновесие. Страна досрочно выходила из кризиса, но сохраняла старые диспропорции, затем на неё накладывались новые, и страна вновь находилась на пороге кризиса и инфляции.

Монетаристы акцентировали внимание на Антиинфляционном блоке, связанном с ростом предложения, который бы не требовал дополнительных инвестиций. По их мнению необходимо продавать все, что можно (ресурсы, информацию и т.д.), вести решительное наступление на монополизм в экономике, поощряя мелкий и средний бизнес. Если в стране большой государственный сектор, возможна разумная приватизация и необходима либерализация рынков. Сократить спрос, по мнению Фридмена, можно и путем денежной реформы конфискационного плана и/или замораживанием сбережений для снижения давления спроса на потребительском рынке. Сокращение совокупного потребительского спроса возможно и путем уменьшения бюджетного дефицита, прежде всего за счет освобождения от чрезмерных социальных программ, под-

держания дотациями и субсидиями неэффективного производства. Резюме — стимулирование совокупного предложения и сокращение совокупного спроса. Монетаристы предлагают ввести дорогой кредит, который становится недоступным для малоэффективного производства, на рынок выходят наиболее сильные производители, которые поощряются более низкой ставкой налогов.

Монетарные программы осуществляются в три этапа (рис. 26.5).

На I и II этапах используются рычаги, снижающие совокупный спрос, на III — рычаги, стимулирующие рост товарной массы.



Рис. 26.5. Монетарная антиинфляционная политика

Несмотря на жесткость и сильный радикализм (сначала углубляется спад, усиливается безработица, общество угнетает социальная нестабильность, ухудшается криминальная обстановка, происходит стагнация инвестиционного климата), эффект от монетаристских рецептов, использованных в США (рейганомика)', в Великобритании (тетчеризм) и других странах, привел к длительному и эффективному подъему.

Экономические взгляды монетаристов легли в основу стандартного набора рекомендаций Международного валютного фонда (МВФ) развивающимся и постсоциалистическим странам для стабилизации их экономик (так называемые меры ортодоксальной

стабилизации). Практика показала, что без задействования немонетаристских инструментов экономического регулирования (таких, как фиксация валютного курса, деиндексация контрактов, административные ограничения отдельных видов цен, политика доходов и т.д.) результаты монетаристской политики оказываются низкими: резкий экономический спад, высокая безработица, падение уровня жизни населения.

Все это сопровождалось ростом критических взглядов на ортодоксальные монетаристские концепции среди ряда ученых и практиков и побудило их к поискам иной, альтернативной монетаризму экономической концепции, отвечающей в первую очередь реалиям стран с переходной экономикой. Такой концепцией стал структурализм, крупнейшими центрами развития которого стали США (J.I. Тэйлор), Израиль и латиноамериканские страны. Необходимо отметить, что в 1997 г. негативно оценил монетаристские концепции макроэкономического регулирования для развивающихся и переходных стран МВФ, официальная позиция которого теперь состоит в необходимости мощного государственного вмешательства в переходных экономиках.

Структурализм. Ключевой элемент этой концепции — утверждение о наличии "инерционной инфляции", не связанной с расширением денежной массы. Такая инерция вызывается явлениями долгосрочной адаптации экономики к высокому уровню инфляции, в частности возникновением у экономических субъектов высоких инфляционных ожиданий. Ими приводятся в действие различные адаптационные механизмы (например, индексация контрактов под ожидаемый темп инфляции), что само вызывает усиление инфляции, возникает ситуация порочного круга, который, как показала практика латиноамериканских стран, практически невозможно разорвать традиционными методами, и/р вызывая тяжелых побочных последствий, таких, как резкий спад производства.

В рамках данной концепции произошла определенная интеграция собственно структуралистских идей с концепциями поздних кейнсианцев. В первую очередь это касается концепции инфляции издержек, т.е. роста цен, вызванного не распадением денежной массы, а в значительной степени автономным ростом издержек. Кроме того, была обнаружена возможность инфляционного воздействия внешнего рынка на "открытые" экономики развивающихся стран ("импорт инфляции").

Это привело структуралистов к мысли о принципиальной неэффективности монетаристских "стабилизационных" мер и о необходимости прямого административного ограничения инфляции. Ими был сформирован соответствующий инструментарий (например, "гетеродоксный шок" — одновременное замораживание основных цен и доходов с целью сбить уровень инфляционных ожиданий, % меры по борьбе с инфляцией издержек и т.п.). Кроме того, по мнению структуралистов, требования по ограничению бюджетного де-

фицита, кредитной эмиссии и т.п. являются чрезмерно строгими и могут быть существенно смягчены. Практика применения структуралистских антиинфляционных мер в Аргентине и Бразилии доказала возможность проведения экономической стабилизации в стране без значительного спада производства при удержании уровня инфляции в приемлемых рамках.

Однако в случаях когда происходит резкое ослабление контроля за приростом денежной массы, инфляция становится галопирующей.

Итак, рыночная система хозяйства не является идеальной, рассмотренные "болезни" рыночной экономики сдерживают развитие человеческого общества и не способствуют быстрому экономическому росту.

Глава 27. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ОБЩЕСТВА

- 1. Организационные принципы и функции финансов. Государственный бюджет.*
- 2. Налоги и налоговая система. Кривая Лаффера.*
- 3. Правительственные расходы и формирование совокупного спроса. Мультипликатор государственных расходов и налогов. Государственный долг.*
- 4. Механизм реализации фискальной политики в переходной экономике России.*

1. Организационные принципы и функции финансов. Государственный бюджет

Экономическая структура любого общества не может функционировать без нормально организованного потока денежных средств между государством и производственными структурами, государством и различными слоями населения, между регионами и отдельными государствами. Такие денежные потоки отражают процессы реальной жизни общества, устанавливая связи и отношения между гражданами и юридическими учреждениями (фирмами, акционерными обществами, агропроизводителями, институтами культуры и т.д.). Через финансовый механизм государство (правительство) реализует все свои функции по управлению, ограничению, контролю и аудиту за функционирующими производственными и

финансовыми структурами. В ходе выполнения этих функций финансы используются в качестве индикатора роста национальной экономики, благосостояния, а также ограничения в развитии негативных моментов в экономическом росте. Они стимулируют снижение издержек производства предприятий и повышение их конкурентоспособности на мировом рынке, формируют структуру производства, межотраслевые и территориальные пропорции.

Следовательно, финансы — это система отношений по поводу распределения и использования фондов денежных средств финансовых ресурсов через особые фонды и учреждения.

Становление финансовых отношений происходит одновременно с развитием товарно-денежных отношений в целях обслуживания потребностей государства в организации аппарата управления и армии, борьбы с нуждой и бедностью.

Реализуются финансовые связи через *финансовую систему*, которая включает бюджеты различных уровней, фонды социального, имущественного и личного страхования, валютные резервы государства, денежные фонды предприятий и фирм, коммерческих и некоммерческих структур и прочие специальные денежные фонды. В рамках элементов финансовой системы формируются финансовые ресурсы как количественно определенная и специально предназначенная сумма денежных средств.

Чем развитее рыночные отношения, чем сложнее и разнообразнее экономические связи в государстве, тем сложнее финансовая система и тем больше ее финансовые ресурсы. Развитость и размер финансовых ресурсов обеспечивают более широкую маневренность государства в выполнении внутренних и внешних экономических функций.

Различают финансы хозяйствующих субъектов, населения, государства. *Финансы хозяйствующих субъектов — это совокупность финансовых связей между юридическими лицами (предприятиями), юридическими лицами и государством, юридическими и физическими лицами (населением).* Экономическая или финансовая возможность этих финансовых отношений определяется через счета прибыли и убытков, через возможность взаиморасчетов, включающих бартерные сделки.

Т;

Доходную часть *финансов населения* образуют доходы семей, расходную — различные виды расходов и сбережения населения. Сбережения образуют как бы отложенный спрос населения, хранятся в банках и образуют важный внутренний инвестиционный ресурс.

Государственные финансы формируют сложную структурную часть, финансовой системы. Ведущим звеном финансов государства выступает государственный бюджет доходов и расходов. Полнота, структура и наполняемость доходной части бюджета — показатель экономических возможностей и устойчивости государства. Используя бюджет, государство оказывает влияние на формирование межотраслевых, территориальных и социальных пропорций, осуществ-

ляет распределение и перераспределение **ВВП**, экономически обеспечивает выполнение целевых комплексных программ НТП и национальных планов экономического роста.

Расширяя объем государственных инвестиций, государство стимулирует повышение спроса на факторы производства, инновационную технику, рабочую силу. Все это ускоряет экономическую динамику, импульсирует рост промышленного и аграрного производства, занятость и улучшение условий жизнеобеспечения. За счет государственных финансов решаются многие социальные вопросы и проводятся программы по борьбе с бедностью, защиты окружающей среды, организации производства экологически чистых товаров и благ.

Государственные финансы обеспечивают обороноспособность и защиту. В свою очередь военные расходы выступают импульсом к развитию многих отраслей промышленности, и прежде всего точного машиностроения, оптики, производства космических средств связи и слежения.

Однако надо заметить, что длительная гонка вооружений и отраслевая милитаризация приводят к деструктуризации производства, появлению дефицита потребительских благ, истощению экономики и т.д. А последующая перестройка производства с военного производства на изготовление мирной потребительской продукции требует от общества колоссальных прямых и косвенных затрат.

К концу XX в. в большинстве стран государственные финансы стали активно использоваться для достижения результатов стабильного роста — повышения конкурентоспособности национальной экономики, ускорения НТП, преодоления региональной неравномерности в распределении и использовании ресурсного и трудового потенциалов.

Совокупность государственных мер по оптимизации в развитии экономических и социальных условий с использованием централизованных денежных ресурсов образует **финансовую политику государства**. Она не одинакова в различных национальных образованиях, но общая тенденция в ее проведении для разных государств состоит в материальном обеспечении национальных концепций по социализации жизни: использованию научных достижений, повышению производительности труда, росту качества жизни людей. В целом финансовая политика призвана осуществлять *распределительные и контрольные функции*. Это предполагает активное участие государственных финансов в распределении и перераспределении **ВВП** и контроле со стороны общества за производством, распределением и обращением совокупного продукта общества.

В условиях рыночных отношений финансовый контроль и государственный аудит направлены на обеспечение динамичного развития государственного и частного предпринимательства. Предприниматель — главная фигура рыночной экономики, а предпринимательство определяет сущностное содержание общественных отношений.

Контроль за формированием и использованием стоимостных, финансовых показателей охватывает разные стороны производственной и коммерческой деятельности предприятий и фирм. Он организуется высшими федеральными и региональными органами власти и осуществляется периодически при рассмотрении как проектов бюджета, так и отчетов о его использовании.

Контроль доходной части бюджета обеспечивается финансовыми, налоговыми, таможенными органами и государственными и частными организациями аудита, которые проводят работу по взиманию налогов и следят за порядком их уплаты.

В период перехода от командно-административной системы к рыночной *внутренняя и внешняя финансовая политика* направлена на формирование и упорядочение складывающихся предпринимательских (экономических) отношений. Она проявляется в радикальном перераспределении финансовых ресурсов.

Главным звеном финансовой системы является **государственный бюджет**. Это крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства. Совокупность входящих в него организационных структур образует *бюджетную систему*. Она формируется с учетом совокупности социально-экономических, правовых, административных особенностей.

Структура бюджетной системы той или иной страны зависит прежде всего от ее государственного устройства. В странах, имеющих унитарное устройство, бюджетная система имеет двухуровневое построение — государственный и местный бюджет. В странах с федеральным государственным устройством (США, ФРГ, Российская Федерация) имеются промежуточные звенья, — бюджеты штатов, земель, субъектов Федерации.

Через бюджетную систему реализуются распределительная и контрольная функции бюджета (рис. 27.1).

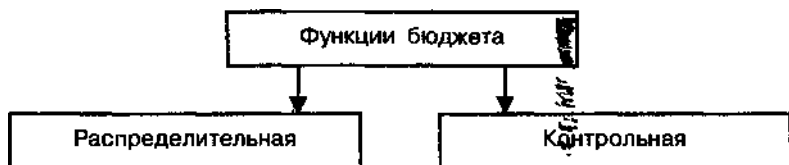


рис. 27.1

Распределительная функция предполагает концепцию формирования денежных средств в государстве через различные каналы поступления и их использование для выполнения государственных целей и функций. В некоторых странах эту функцию выполняет государственное казначейство через свои региональные органы.

Контрольная функция проявляется в проведении контролируемых мер за процессом формирования и использования денежных

средств в различных структурных звеньях экономики. Осуществляют ее налоговые инспекции и налоговая полиция, государственные казначейства, Центральный банк и другие органы.

Государственный бюджет образует *централизованный фонд денежных ресурсов правительства* для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, здравоохранения, образования, выплаты социальных пособий. Бюджет является мощным рычагом государственного регулирования экономики, воздействия на хозяйственную конъюнктуру, осуществления мер по ее стабилизации. Воздействие государства на экономику происходит путем финансирования, выдачи субсидий, трансфертов и т.д.

Бюджет современного государства — сложный, многоплановый инструмент, отражающий компромисс в соотношении социально-экономических интересов различных групп и партий. Это компромисс между собственниками и работающими по найму по вопросам налогообложения, доходов и заработной платы, по поводу расходов на социальные цели.

С помощью бюджета государство осуществляет сочетание централизованных и местных интересов регионов через распределение налогов, бюджетных дотаций, трансфертов; бюджет как экономический документ отражает политическую и социальную динамику общества.

Местные бюджеты — бюджеты штатов, земель, субъектов Федерации. Под влиянием усложнения производства, роста НТП в развитых рыночных странах развивается тенденция повышения и усиления влияния местных органов власти. Растут масштабы и объемы регионального хозяйства, расширяются и усложняются межтерриториальные связи и функции местных властей. Все это усиливает значение, авторитет и удельный вес местных бюджетов. На их долю в федеративных государствах приходится от 40 до 50% всех бюджетных ресурсов, тогда как в унитарных государствах не более 30%.

Бюджет центрального правительства и местные бюджеты тесно взаимосвязаны как по источникам поступления денежных средств, так и по их расходованию. В основном они совместно решают политические, экономические и социальные цели общества на принципе компромисса интересов основных групп как в политике, так и в экономике. Носителями этих интересов выступают политические партии, финансово-промышленные группы, монополии, союзы предпринимателей, профсоюзы отраслей и т.д.

Достигается этот компромисс иногда в острой политической и экономической борьбе путем перераспределения налогов, бюджетных дотаций, распределения государственных заказов и т.д. В этой борьбе складываются распределение и перераспределение денежных ресурсов в рамках единого государственного бюджета.

Таким образом, государственный бюджет представляет собой не только бюджет центрального (федерального) правительства, но и совокупность бюджетов всех уровней государственных и администра-

тивно-территориальных властей (штатов, губерний, субъектов Федерации, земель и т.д.).

Но и это еще не все. К бюджету относятся также различные *внебюджетные фонды* или денежные средства, имеющие целевое назначение. По своему количественному составу они не всегда включаются в состав бюджета. Но по принципу распределения и использования они равнозначны государственным бюджетным расходам. Находятся они в распоряжении центральных и местных органов власти, концентрируясь в определенные целевые фонды. Это пенсионные фонды, внебюджетные и другие, которые создаются за счет специальных налогов, займов и субсидий из бюджета. Число их постоянно увеличивается по мере усложнения экономических и социальных связей. Так, в рамках федерального бюджета США насчитывается более 800 подобных фондов. В переходной экономике России численность их невелика, но роль значительна. Посредством их государство сглаживает остроту бюджетного дефицита, оказывает помощь в развитии северных регионов, стимулирует инвестиционные процессы в областях и республиках.

Большинство государственных фондов формируется для содержания и финансирования производственной и социальной инфраструктуры: автострад (автобанов в ФРГ), аэропортов, гидроэлектростанций, лесовосстановительных посадок, водоохраны (озеро Байкал) и др. Крупнейшими являются фонды социального страхования: пенсионного обеспечения, пособий по болезни, безработице, переквалификации кадров и т.д.

Внебюджетные фонды расширяют возможность государственного регулирования и вмешательства в экономику, мицую бюджет и парламентский контроль.

В любом государственном образовании выделяется внутренняя *структура бюджета* по доходам и расходам, тообразим это схематически (табл. 27.1).

£ Таблица 27.1

Доходы*	Удельный вес, в %	Расходы >g C:	Удельный вес, в %
• Налоги, акцизные сборы, таможенные пошлины, гербовый сбор и др.	85	• Расходы на здравоохранение, образование, пособия, субсидии региональным властям на эти цели.	50
• Доходы от государственной собственности, государственных предприятий, торговли и др.	7	• Расходы на поддержание конъюнктуры и экономический рост: инвестиции в инфраструктуру, дотации фирмам, расходы на развитие аграрного сектора экономики, осу-	15
• Поступления фондов социального страхования, пенсионного и страхового фондов.	7		s\
• Прочие доходы.	1		

Доходы*	Удель- ный вес, в %	Расходы	Удель- ный вес, в %
		ществление целевых про- грамм и планов. • Расходы на оборону. • Расходы на материаль- ное обеспечение внешней политики, содержание дипломатических служб, займы иностранным госу- дарствам. • Содержание аппарата го- сударства, милиции (по- лиции), юстиции и др. • Платежи по государ- ственному долгу. • Прочие расходы.	12 3 10 8 2

* Рассчитано в среднем по странам с развитой рыночной экономикой, в том числе Российской Федерации.

Структура государственного бюджета в каждой стране имеет свои особенности. Они обусловлены не только национальными традициями, организацией образования и здравоохранения, но и главным образом характером административной системы, структурными особенностями экономики, развитием оборонных отраслей, численностью армии и др.

Расходная часть бюджета характеризует направление и цели бюджетных ассигнований для развития и регулирования экономических процессов. Они всегда носят целевой и, как правило, безвозвратный характер. Безвозвратное предоставление государственных средств из бюджета на целевое развитие называется *бюджетным финансированием*. Этот режим расходования финансовых ресурсов отличается от банковского кредитования, которое, как правило, предполагает возвратный характер кредита.

Надо заметить, что **безвозвратность предоставления финансовых ресурсов не означает произвольности в их использовании.** Всякий раз при применении финансирования государство разрабатывает порядок и условия использования денег для целевого направления и обеспечения общего экономического роста и улучшения жизни населения.

Каков характер и направление *бюджетных расходов*? Значительное место среди них приходится на так называемые *социальные статьи: образование, здравоохранение, социальные пособия*. Они призваны смягчить социальную дифференциацию, обеспечить доступность к получению квалификации, достойное медицинское обслуживание, гарантированное пенсионное обеспечение. Эти расходы спо-

способствуют развитию человеческого капитала, квалификации работника, укреплению его здоровья. В условиях современной НТР возросла роль человеческого капитала, что требует нового подхода к работнику. Быстрые темпы НТП повышают требования к качеству рабочей силы, ее профессиональной подготовленности, физической выносливости. В конечном счете участие здорового населения в реальном производстве обеспечивает рост внутреннего валового продукта и национального дохода.

Расходы на поддержание конъюнктуры и экономический рост через субсидии и инвестиции оказывают влияние на повышение нормы накопления, ускорение темпов в развитии отраслей и производств. Государство выступает катализатором развития НТП, инновационных технологий, повышения конкурентоспособности национальной продукции на внешних рынках.

Во многих странах особое значение приобретают **расходы на развитие аграрного производства**, изменение его социального статуса и роли в обеспечении хозяйства сырьем и продовольствием. Характер этой безвозмездной помощи различен! В развитых странах, например в США, государство выплачивает премии фермерам на сокращение производства зерна и некоторых других видов сельхозпродукции.

В переходной экономике России аграрные субсидии государства направлены на поддержание фермерских хозяйств, их техническое оснащение и защиту.

Бюджетные субсидии аграрному сектору всегда имеют социальную, политическую и экономическую направленность. И дело не только в том, что аграрный сектор в среднем обеспечивает 20-25% ежегодного прироста ВВП, но и в том, что общество заинтересовано в стабилизации этого сектора, имеющего значительный удельный вес в общей структуре экономики. ^ £ •

Важное место в бюджете занимают **расходы на вооружение**, материальное обеспечение внешнеполитических связей и **содержание аппарата управления**. %

Определенное место в расходных статьях бюджета приходится на **обслуживание внутреннего и внешнего государственного долга**, оборону, закупку вооружений и военное строительство. Размеры этих расходов существенно воздействуют на масштабы спроса и величину инвестиций, а также на отраслевую и региональную структуру экономики, оказывают прямое воздействие на национальную конкурентоспособность продукции на мировых рынках.

Расходы бюджета на **кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов и иностранного инвестирования**, ввозимого и вывозимого капитала стимулируют экспорт на долгосрочную перспективу, оптимизируют сальдо платежного баланса страны, открывают возможность освоения новых зарубежных рынков, способствуют повышению авторитета и укреплению национальной валюты. Часть

расходов государство использует для обеспечения поставок на внутренний рынок зарубежных товаров.

Доходы государственного бюджета на 85% формируются за счет налоговых поступлений, прибыли казенной промышленности, поступлений от приватизации собственности и т.д. Общая сумма доходов в идеале должна покрывать запрограммированные расходные статьи бюджета. В случае если расходы превышают доходную часть в общей структуре, образуется *бюджетный дефицит*.

Образовавшийся остаток доходов правительство может использовать на не предусмотренные программой или планом расходы, осуществлять долгосрочные выплаты по государственному долгу или перенести этот остаток в бюджет следующего периода (года).

Бюджетный дефицит по установившимся международным стандартам не должен превышать 5% ВВП. Покрывается он внутренними и внешними государственными займами в виде продаж государственных ценных бумаг, займов у внебюджетных фондов (фонда страхования или фонда страхования по безработице, пенсионного фонда).

Но это не единственный путь покрытия бюджетного дефицита. В сложных экономических ситуациях, в которых может оказаться государство, правительство прибегает к *эмиссии денег для покрытия бюджетного дефицита*. Такое наблюдалось в экономике России на первых этапах реформирования экономики в начале 90-х годов.

Последствия такой эмиссии перерастают в неконтролируемую инфляцию. Она подрывает стимулы долгосрочных инвестиций, ведет к "проеданию" оборотного капитала и амортизации, раскручивает спираль "цена—оплата труда", обесценивает сбережения населения. Поэтому в целях сохранения экономической и социальной стабильности правительства избегают неоправданной эмиссии денег. Для этого во многих странах в системе рыночной экономики выстраивается специальный блок-предохранитель: независимость национального эмиссионного банка (Центрального банка) от исполнительной власти. В условиях экономической неустойчивости и бюджетного дефицита он не обязан финансировать правительство. Такая стабилизационная функция Центрального банка должна быть зафиксирована в Конституции или специальном законе.

- Теперь остановимся на характеристике налогов как главных источников доходов бюджета.

2. Налоги и налоговая система. Кривая Лаффера

Мощное воздействие на экономическую динамику оказывают не только расходные, но и доходные механизмы бюджета. Налоги образуют основную долю доходной части государственного и местных бюджетов. Отсюда следует приоритетное внимание любого государства к формированию налоговой системы и налоговой поли-

тики. Величина налоговой ставки и общая масса изымаемых в госбюджет ресурсов оказывают непосредственное влияние на динамику социального экономического развития общества.

Налог — это принудительно изымаемые государством или местными властями средства с физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Эти сборы производятся на основе государственного законодательства.

Использование налогов в качестве инструмента централизованного воздействия на экономическое развитие государства имеет длительную историю. Первый денежный поголовный налог на граждан был введен еще в Римской империи во II в. н.э.

По мере развития обмена и экономической цивилизации денежные налоги вытесняют другие виды платежей, в том числе натуральный, и становятся господствующими.

В современных условиях налоги выполняют две основные функции: фискальную и экономическую. **Фискальная функция** является основной. Используя ее, государство формирует денежные фонды. **Экономическая функция** предполагает использование налогов в качестве инструмента перераспределения национального дохода, заинтересованности производителей и предпринимателей в развитии разнообразных видов деятельности по производству товаров и услуг. Используя эту функцию налогов, государство оказывает влияние на реальный процесс производства и инвестирования капитальных вложений.

Взимание налогов основывается на использовании **различных ставок налогов**. Различают следующие **виды ставок**.

Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размера дохода (тонну, подку, партию товара, услугу и т.д.).

Пропорциональные ставки действуют в $\frac{с}{J_s}$ процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины.

Прогрессивные ставки предполагают прогрессивное повышение ставки налога по мере возрастания дохода. Этот вид ставок служит инструментом изъятия средств у лиц, получающих большие доходы.

Регрессивные ставки предполагают снижение налога по мере роста дохода. Эти ставки наиболее выгодны лицам, обладающим большими доходами, и наиболее обременительны для физических и юридических лиц, обладающих незначительными доходами.

По платежеспособности и методу взимания налоги подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые налоги непосредственно уплачиваются конкретным плательщиком. Как правило, они прямо пропорциональны платежеспособности.

Косвенные налоги — это обязательные платежи, включенные в цену товара или услуги. Значительную часть их образуют акцизы.

По использованию налоги подразделяются на *общие*, поступающие в общую доходную часть бюджета, и *специальные* (целевые). Они используются строго на определенные цели. Это налоги, например, на продажу бензина, топлива, смазочных масел и др.

В соответствии с государственным устройством и бюджетной структурой налоги подразделяются на *федеральные* и *местные*.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также и методов их построения образует *налоговую систему*. В ней устанавливаются конкретные методы построения и взимания налогов.

Принципы, которым должна отвечать налоговая система, были сформулированы еще А. Смитом и включали принципы нейтральности, справедливости и простоты расчета*. Эти принципы не утратили своей значимости до настоящего времени.

Нейтральность налоговой системы заключается в обеспечении равных налоговых стандартов для равных налоговых плательщиков. К сожалению, в странах с переходной экономикой этой нейтральности практически не существует. Широкая дифференциация налогов, разнообразие льгот отраслям и фирмам дискредитируют общество и подрывают экономическую стабильность.

Принцип справедливости обеспечивает возможность равноценного изъятия налоговых средств у различных категорий физических и юридических лиц, не ущемляющего интересов каждого плательщика и в то же время обеспечивающего достаточными средствами бюджетную систему.

Принцип простоты предполагает построение налоговой системы с учетом потребностей общества, возможностей государства и имеющейся базы налогообложения. При этом следует учитывать внутренние и внешние интересы государства и интересы предприятий, отраслей, регионов и граждан. Это предполагает использование набора функциональных инструментов определения облагаемого дохода, налоговой ставки и величины налога, понятных налогоплательщикам и налогоплательщикам.

В странах с федеральным устройством при проектировании налоговой системы широко используется *принцип равномерного распределения налогового бремени* по отдельным регионам и субъектам Федерации.

Количественно уровень налогового бремени можно представить как отношение суммы налогов на душу населения к платежеспособности дохода, или суммы, оставшейся после уплаты налога к платежеспособности.

$$K_{\text{налбрем}} = 2 \text{ я}_x - / \text{я} = \text{д я} / \text{я я},$$

* СМИТА. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1935. С. 341—343.

где H — средняя сумма налогов на душу населения; $ДН$ — доход населения после уплаты налогов; $ПН$ — платежеспособность населения.

Можно исчислять уровень налогового бремени по доле налогов в валовом внутреннем продукте:

$$K_{\text{нап. бремени}} = \Sigma H / \Sigma ВВП,$$

где H — сумма налогов; $ВВП$ — валовой внутренний продукт.

Надо заметить, что такой метод сравнительного сопоставления рекомендуется международной организацией ЮНЕСКО.

Правда, исчисление этих количественных характеристик связано с рядом методологических трудностей: это различная покупательная способность денег, трудности суммирования государственных и местных налогов, различия в классификации доходов и счетоводства, в составе населения по уровню доходов и т.д. Вместе с тем этот метод, безусловно, применим при сопоставлении отдельных экономических районов в пределах одного государства.

Налоговые системы развитых стран, построенные с учетом рассматриваемых принципов, предполагают широкое *применение стимулирующих льгот*. Важнейшими из них являются инвестиционный налоговый кредит, ускоренная амортизация, скидка на истощение недр при добыче природных ресурсов.

Инвестиционный кредит по существу представляет *косвенное финансирование государством капитальных вложений частного предпринимательства* за счет освобождения от уплаты налога на период окупаемости капиталозатрат. Он рассчитан в основном на внедрение инновационных технологий, замену устаревшего оборудования, производство конкурентоспособных изделий. Сумма льгот, рассчитанных в процентном отношении к стоимости оборудования, вычитается из суммы налога, а не из облагаемого налогом дохода. Это уменьшает стоимость вновь закупаемого оборудования на величину скидки.

BF

При *ускоренной амортизации* государство разрешает списывать амортизацию в масштабах, существенно престающих реальный износ основного капитала. По сути это не что иное, как налоговая субсидия предпринимателю. Повышение амортизационных отчислений уменьшает сумму прибыли, облагаемой налогом, а это ускоряет оборот основного капитала.

Налоговая система, построенная с учетом налоговых льгот и рациональных налоговых ставок, обеспечивает действие стимулирующей функции развития производства и увеличения налоговой базы. Напротив, неоправданное увеличение ставок создает условия снижения объемов производства и "ухода" от уплаты налогов.

Примером крупномасштабных мероприятий по стимулированию общей экономической конъюнктуры может служить крупное снижение налоговых ставок в начале 80-х годов XX в. в США. Теорети-

ческим обоснованием этой программы стали расчеты американского экономиста А.Лаффера, доказавшего, что снижение налоговых ставок до предельной оптимальной величины способствует подъему производства и росту доходов.

Согласно рассуждениям А.Лаффера, чрезмерное повышение налоговых ставок на доходы корпораций снижает у них стимулы к капиталозатратам, тормозит НТП, замедляет экономический рост. Графическое отображение зависимости между доходами бюджета и динамикой налоговых ставок получило название кривой Лаффера (рис. 27.2).

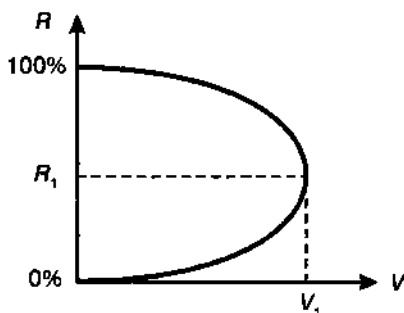


Рис. 27.2. Кривая Лаффера

На рис. 27.2 по оси ординат отложены налоговые ставки R , по оси абсцисс — поступления в бюджет (V). При увеличении ставки налога R доход государства в результате налогообложения V увеличивается. Оптимальный размер ставки (R_1) обеспечивает максимальные поступления в государственный бюджет (K_1). При дальнейшем повышении налогов стимулы к труду и предпринимательству падают, а при 100%-м налогообложении доход государства равен нулю, так как никто не хочет работать, не получая дохода.

Повышение или понижение налоговых ставок оказывает тормозящее или стимулирующее воздействие на динамику инвестиций.

Налоговая система любого государства по своей сути не статична, а довольно динамична. Это связано с изменением экономической конъюнктуры, целей и задач экономического роста.

Главным недостатком большинства действующих налоговых систем является рассмотрение отдачи каждого из налогов в статической системе, не учитывающей развития общественных отношений. Конкретные фазы экономического цикла: подъем или падение производства во всех отдельных отраслях экономики, изменение прожиточного уровня, изменения в распределении личных доходов, не говоря уже о глобальных экстремальных обстоятельствах (неурожай, аварии с тяжелыми последствиями, стихийные бедствия и пр.), — изменяют действенность тех или иных налогов, рассчи-

танных на функционирование в определенных, зафиксированных статической моделью условиях.

Являясь мощным инструментом финансовой политики, величина налоговой ставки и общая масса изымаемых в государственный бюджет ресурсов оказывают непосредственное влияние на динамику социально-экономического развития общества, в результате чего с течением времени изменяется степень их полезности для общества и государственной власти. Проведение экспертиз и исследований воздействия налоговых систем или отдельных налогов на развитие общественного производства и экономико-политическое состояние основывается на дискретном изучении этих воздействий в определенные моменты, и на этой основе делаются выводы о целесообразности и обоснованности каждого конкретного налога. Такие исследования имеют смысл и могут оказаться неплохим инструментом в разработке бюджетных планов в условиях абсолютно стабильного общества. Однако таких обществ в природе не существует — любое государство постоянно развивается, изменяются представления людей о потребностях, потребности самого государства происходят изменения во внешнем мире и т.д.

Если рассматривать налоговую систему как часть финансовой системы государства, то необходимостью рационального распределения государственных средств по наиболее перспективным направлениям является одной из наиболее острых в сфере перераспределения получаемых государством средств. Чрезмерное внимание к социальным программам снижает заинтересованность части населения в повышении своего жизненного уровня, что в конечном счете пагубно сказывается на общем уровне производства в стране. Здесь, как и в случае с определением предельных ставок налогов, необходима золотая середина, значительное отклонение от которой в ту или иную сторону может негативно ^рразии&я на общео-экономическом и политическом состоянии гфудфстба.

Интересы общества и государства на практике могут совпадать, а могут значительно различаться, в результате Шёго уровни заинтересованности в налогах у них также будут различаться. Интересы государства, формально являющиеся отражением ^интересов общества, на практике значительно отклоняются от них, Поскольку в ходе своего функционирования государство, которое представляет далеко не все общество, а лишь какую-либо его часть, проводит соответствующую интересам этой части политику. Таким образом, потребности в сумме налоговых сборов для общества и государства зачастую различаются, что создает проблему определения "идеальной" суммы на- ^логов, которую необходимо собрать. На каждом этапе своего разви- в тия государство определяет величину ресурсов, необходимых для исполнения доходной части бюджета. И здесь на первый план высту* пает подход к определению налоговой ставки — неправомерное е\$ завышение или занижение способны значительно снизить прогнозируемую величину собираемых налогов.

3. Правительственные расходы и формирование совокупного спроса. Мультипликатор государственных расходов и налогов. Государственный долг

Фискальная политика представляет собой систему регулирования, связанную с правительственными расходами и налогами.

Под *правительственными расходами* понимаются расходы на содержание государства, а также государственные закупки товаров и услуг. Эти закупки могут быть самых разных видов: от строительства за счет бюджета дорог, школ, медицинских структур до покупки сельхозпродукции, военной техники, образцов уникальных изделий и т.д. В данном случае потребителем выступает само государство. Поэтому эти закупки осуществляются либо для собственного потребления, либо для регулирования спроса на рынках благ, услуг, факторов производства и т.д.

Расходы государства на покупку отражаются в расходах бюджета, поэтому они должны быть эффективны и обеспечивать количественно и качественно национальный экономический рост. Это значит, что фискальная политика, проводимая государством, должна отвечать общественным целям:

- сглаживанию колебаний экономического цикла;
- стабилизации темпов экономического роста;
- достижению высокого уровня занятости;
- достижению умеренных темпов инфляции.

Различают дискреционный и автоматический типы фискальной политики (рис. 27.3).

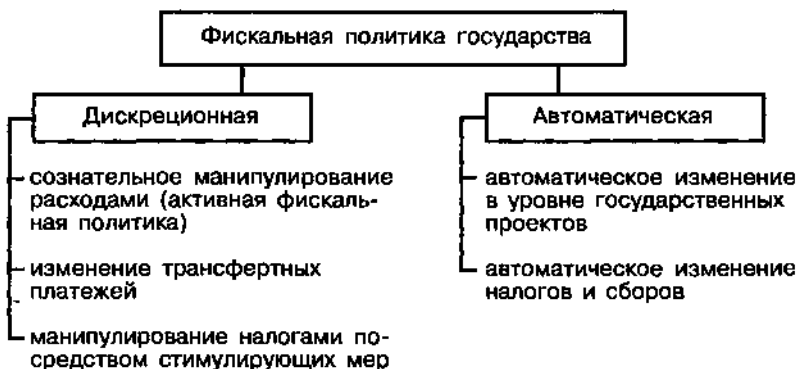


РИС. 27.3. Фискальная политика государства

Автоматическая фискальная политика осуществляется при помощи *встроенных стабилизаторов* и именно изменения налоговых поступлений, выплаты пособий по безработице, субсидий фермерам и т.д. Эти стабилизаторы могут лишь ограничить горизонт и глубину колебаний, так как для этого требуется целая система мер

общенационального характера с активным участием государства, предпринимательских и банковских структур.

Политика государственных расходов и налогов — важный инструмент государственного регулирования экономики и ее стабилизации.

Она оказывает непосредственное воздействие на уровень совокупных расходов, на объем ВВП и занятость населения, а также на регулирование спроса. Проиллюстрируем воздействие государственных расходов на совокупный спрос (рис. 27.4). Поскольку в данном случае рассматривается лишь одна составляющая фискальной политики — государственные расходы, то будем исходить из того, что налоги равны нулю.

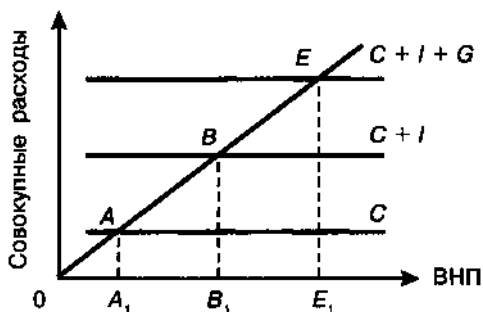


РИС. 27.4. Влияние государственных расходов на объем валового национального продукта

На оси абсцисс отложена величина ВВП, а на оси ординат — совокупные расходы, которые включают суммарные расходы населения, предприятий и государства на изменение бланки услуг. Состояние, при котором вся величина ВВП ^{будет} потреблена ^{на} населением, предприятием и государством, т.е. ^{будет} равна величине суммы расходов, можно изобразить в виде прямой, идущей к оси абсцисс под углом 45°. Тогда в любой точке, лежащей под углом 45°, совокупные расходы равны величине ВВП в этой точке.

В данную систему введем график потребления — прямую C . Точка A показывает состояние, когда расходы равны потреблению. В результате закупок предприятий спрос на ^{будет} увеличивается на величину инвестиций — прямая $C + I$. Теперь совокупные расходы будут равны потреблению населения и инвестициям предприятий. В точке B достигается такое состояние, когда на весь произведенный ВВП в объеме OB будет предъявлен спрос населения и предприятий.

Данную систему дополним государственными расходами, которые оказывают воздействие, подобное предпринимательским расходам и инвестициям. В результате произойдет перемещение точки макроэкономического равновесия по линии под углом 45°. Государственные расходы увеличивают размеры совокупных расходов на

рынке и стимулируют рост совокупного спроса и производство ВВП. В результате закупок спрос увеличивается на величину государственных расходов на эти закупки. Теперь совокупные расходы будут равны потреблению населения, инвестициям предприятий и государственным расходам и будут представлены графически в виде прямой $C + I + G$. Расстояние между прямыми $C + I$ и $C + I + G$ показывает величину государственных расходов на товары и услуги.

Следовательно, *государственные расходы оказывают такое же влияние на совокупный спрос, что и потребительские расходы и инвестиции*. Прямая $C + I + G$ показывает величину совокупных расходов, соответствующих тому или иному уровню ВВП. Точка E показывает равновесный уровень ВВП, при котором общие расходы равны объему производства ВВП.

Теперь отметим, к чему приведет сокращение государственных расходов. Такое уменьшение (см. рис. 27.4) приведет к тому, что точка макроэкономического равновесия будет сдвинута вниз по прямой под углом 45° . Это будет означать сокращение совокупных расходов и равновесного роста ВВП.

Таким образом, государственные расходы оказывают непосредственное влияние на объемы национального производства и занятость населения. Подобно инвестициям, они обладают *мультипликативным эффектом*, продолжая цепочку вторичных, третичных и т.д. потребительских расходов, а также ведут к множительному эффекту самих инвестиций.

Мультипликатор государственных расходов показывает приращение ВВП в результате приращения государственных расходов, потраченных на закупку товаров и услуг:

$$KG = \Delta \text{ВВП} / \Delta G,$$

где K — мультипликатор государственных расходов; $\Delta \text{ВВП}$ — приращение валового национального продукта; ΔG — приращение государственных расходов.

Мультипликатор государственных расходов можно также определить, используя предельную склонность к потреблению — MPC . В результате мультипликатор государственных расходов будет равен:

$$KG = \Delta \text{ВВП} / \Delta G = 1 / MPC.$$

Следовательно, $\Delta \text{ВВП} = 1 / (1 - MPC) \times \Delta G = KG \times \Delta G$.

Это означает, что если государство повышает на определенную величину объем своих расходов, не увеличивая при этом статей дохода бюджета, то получается именно такой прирост дохода. Таким образом, изменение величины государственных расходов вызывает изменение дохода, пропорциональное изменению величины расходов.

Можно отметить, что **мультипликатор государственных расходов равен мультипликатору инвестиций**. С экономических позиций такая идентичность закономерна. В самом деле, если государство создает дополнительный спрос на товары путем увеличения государственных расходов, то это вызывает "первичное" увеличение ВВП, равное росту расходов. Экономические субъекты, которые пользуются государственными ассигнованиями, в свою очередь, отметив повышение дохода, увеличивают потребление на собственной предельной склонности к потреблению, способствуя тем самым дальнейшему возрастанию общего спроса и валового национального продукта и т.д.

Таким образом, изменение объема государственных расходов приводит к процессу мультипликации национального дохода, идентичному тому, который осуществляется при изменении инвестиций. Из этого следует, что доходная и расходная части бюджета могут находиться под непосредственным воздействием и регулированием ресурсов со стороны государства. К сожалению, механизм этого регулирования недостаточно отлажен, а его осуществление на практике наталкивается на многие преграды, связанные с ростом цен, изменением курса валюты, динамикой ссудного процента. И все же подобный механизм влияния государственных закупок на выпуск продукции предполагает, что во время спада государственные закупки могут быть использованы для того, чтобы увеличить выпуск продукции. И наоборот, в период бума правительство может снизить уровень своих расходов, сократив тем самым объем совокупного спроса и выпуска продукции.

Важнейшими составляющими фискальной политики государства являются государственные расходы и налоги. Налоги составляют основу государственных регуляторов экономики. **Бюджетно-налоговая политика — это совокупность мер правительства по изменению государственных расходов и налогообложения, призванных обеспечить полную занятость и производство равновесного ВВП.**

Как известно, существуют так называемые мультипликативные эффекты в экономике. Суть эффекта мультипликатора-множителя в рыночной экономике состоит в увеличении инвестиций или расходов и приводит к увеличению национального дохода, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций или расходов.

Для закрытой экономики равновесный объем производства ВВП (Y) зависит от объема потребления (Q), инвестиций (I) или планируемых инвестиций (E), государственных расходов (G), а также, налоговых отчислений (T). Как установлено в предыдущем разделе, основное макроэкономическое тождество: $F = C + I + G$.

Потребительская функция: $C = a + bY$,
 где a — автономное потребление; b (МРС) — предельная склонность к потреблению.

Подстановка потребительской функции в основное макроэкономическое тождество позволяет определить равновесный объем производства:

$$Y = I / [I - b(a + I + G)],$$

где $(a + I + G)$ — автономные расходы, не зависящие от величины дохода Y , тогда $1/(1 - b)$ — мультипликатор, который показывает, насколько возрастает равновесный уровень дохода в результате роста государственных и других автономных расходов на единицу.

С учетом налогообложения дохода Y модель мультипликатора примет следующий вид:

$$1/(1 - b(1 - T)).$$

Подобно инвестициям и госрасходам, налоги также приводят к возникновению мультипликативного эффекта. Мультипликативное воздействие на равновесный уровень оказывает и изменение налогов (T). Рассмотрим график на рис. 27.5.

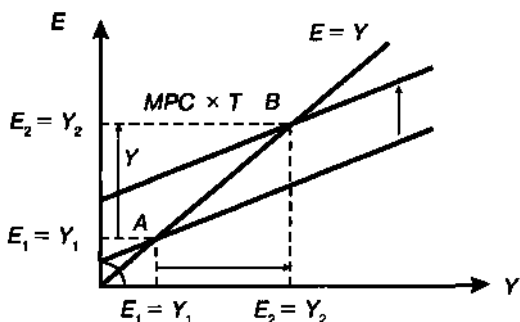


Рис. 27.5

Если налоговые отчисления снижаются на ΔT , то располагаемый доход $Y_d (Y_d = Y - T)$ возрастает на величину ΔY_d . Потребительские расходы соответственно увеличиваются на величину $\Delta T \times b$, что сдвигает вверх кривую планируемых расходов и увеличивает равновесный объем производства Y до Y_2 на величину:

$$\Delta Y = -\Delta T \times b / (1 - b).$$

Выражение $\Delta Y / \Delta T = -b / (1 - b)$ есть мультипликатор налогов.

Чистые налоговые поступления представляют собой разность между величиной общих налоговых поступлений в госбюджет и суммой выплаченных правительством трансфертов.

Налоговая функция имеет следующий вид:

$$T = T_a + t \times Y,$$

где T — автономные налоги, не зависящие от величины дохода Y (например, налоги на недвижимость, наследство и т.д.); t — предельная налоговая ставка.

С учетом функциональной зависимости налоговых отчислений T от дохода Y функция потребления принимает вид:

$$C = a + b [Y - (T_a + t \times Y)].$$

В этом случае модель равновесного объема производства имеет вид:

$$Y = I / \{[I - b(1 - t)] \times (a + I + G)\} - b / [1 - t(1 - t) \times T_a].$$

При этом суммарное изменение дохода ФВ результате одновременного изменения величин госрасходов и налогов определяется следующим образом:

$$\Delta Y = \Delta G \times I / [I - b(I - t)] \times b / [1 - b(I - t)].$$

Из изложенного можно сделать вывод о том, что налоговый мультипликатор оказывает гораздо большее воздействие на уменьшение совокупного спроса, чем мультипликатор государственных расходов на его увеличение. Рост налогов ведет к сокращению ВВП, а снижение налогов — к росту ВВП. При этом следует учитывать временные лаги между изменением налогов и изменением национального дохода, которые могут составлять от $\hat{}$ скольких месяцев до $\hat{}$ скольких лет. *

Снижение налогов для потребителей ведет к росту их доходов, а соответственно расходов, что выражается в росте спроса на потребительские товары. Снижение налогов для фирм ведет к росту доходов предпринимателей, что стимулирует их расходы на новые инвестиции и ведет к росту спроса на инвестиционные товары.

Мультипликативный эффект от снижения налогов слабее, чем от увеличения государственных расходов, что алгебраически выражается в превышении мультипликатора расходов над налоговым мультипликатором на единицу. Это является следствием более сильного воздействия госрасходов на величины дохода и потребления (по сравнению с изменением налогов). Данное различие является определяющим при выборе инструментов фискальной политики. ! Если она нацелена на расширение государственного сектора экономики, то для преодоления циклического спада увеличиваются госрасходы (что дает сильный стимулирующий эффект), а для сдерживания инфляционного подъема увеличиваются налоги (что является относительно мягкой ограничительной мерой).

В случае когда государственные расходы и налоговые отчисления возрастают на одну и ту же величину, равновесный объем производства возрастает на ту же величину. При этом мультипликатор сбалансированного бюджета всегда равен единице.

Следует различать проводимую государством *дискреционную и недискреционную фискальную политику*. *Дискреционная фискальная политика* представляет собой сочетание изменения величин государственных расходов, налогов и сальдо государственного бюджета в результате специальных решений правительства в целях изменения уровня занятости, объема производства и темпа инфляции. При дискреционной фискальной политике в целях стимулирования совокупного спроса в период спада целенаправленно создается дефицит госбюджета вследствие увеличения госрасходов или снижения налогов. Соответственно в период подъема целенаправленно создается бюджетный излишек.

Недискреционная фискальная политика — это автоматическое изменение названных величин в результате циклических изменений совокупного дохода. Она предполагает автоматическое увеличение (или уменьшение) чистых налоговых поступлений в госбюджет в периоды роста (или уменьшения) ВВП, которое оказывает стабилизирующее воздействие на экономику. При недискреционной фискальной политике бюджетный дефицит и излишек возникают автоматически, в результате действия встроенных стабилизаторов экономики. В качестве такого стабилизатора и может выступать прогрессивная налоговая система.

Наибольший стабилизационный эффект бюджетного излишка связан с его полным изъятием. Степень стабилизационного воздействия бюджетного дефицита зависит от способов его финансирования, в качестве которых могут использоваться увеличение налоговых поступлений в госбюджет, выпуск займов, денежная эмиссия.

Если дефицит госбюджета финансируется за счет выпуска государственных займов, то это ведет к росту рыночной ставки банковского процента. А рост последней приводит к удорожанию кредитов и к уменьшению объема инвестиций, что снижает стимулирующий эффект фискальной политики.

Государственный долг — неизбежное порождение дефицита бюджета, причины которого связаны со спадом производства, с ростом предельных издержек, необеспеченной эмиссией денег, возрастанием затрат по финансированию военно-промышленного комплекса, ростом объемов теневой экономики, производственных расходов, потерь, хищений и т.д.

Взаимосвязь бюджетного дефицита и государственного долга проявляется и в выпуске займов для его покрытия и последующем нарастании долговых последствий. Увеличивает государственный долг и необходимость выплаты его с процентами. Со временем текущие займы превращаются в последующие налоги.

Поэтому государства, имеющие большие долги, вынуждены постоянно к ним прибегать для погашения процентов по долгу. Покрывая старые долги, государство прибегает к еще большим займам. Критическим моментом, угрожающим стабильности экономики и нормальному денежному обращению, считается ситуация, когда задолженность превышает величину годового ВВП.

Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. *Внутренний долг* представляет собой величину задолженности своим гражданам и предприятиям. Он существует в виде суммы выпущенных и непогашенных долговых обязательств.

Внешний долг — задолженность гражданам и организациям иностранных государств. Это наиболее тяжелый долг, поскольку по нему государство связано рядом целевых обязательств, с одной стороны, а с другой — в его уплату приходится рассчитывать ценными товарами и платить большие проценты. В некоторых развивающихся странах ежегодные обязательства выплат по займам превышают все поступления от внешнеэкономической деятельности.

В целом же *последствия государственного долга* приводят к существенному сокращению возможностей роста потребления для населения данной страны, а также увеличению налогов для оплаты растущего долга и связанных с ним процентов.

При наличии значительного долга происходит перераспределение доходов различных слоев населения, а также утечка национального капитала за рубеж.

Такие макроэкономические деформации накапливаются и в переходной российской экономике, где величина долга на январь 1998 г. достигла 124 млрд дол., в том числе внешний долг составлял 103 млрд дол. Вместе с процентами внутренний и внешний долги России достигали 140 млрд дол. Из этой общей суммы Россия обязана возвратить долгу Лондонскому клубу 32,3 млрд дол., а Парижскому клубу — 42 млрд дол. Надо заметить, что задолженность, доставшаяся в наследство от СССР, не только составляет значительную долю внешнего долга России (103 млрд дол.), но и продолжает увеличиваться. Ее обслуживание является не только финансовым, но и моральным бременем российского правительства перед налогоплательщиками, вынужденных расплачиваться по долгам уже не существующего государства.

С появлением долга появляется обязанность управлять им. Под этим понимается совокупность действий государства по погашению и регулированию суммы государственного кредита, а также по привлечению новых заемных средств. *Погашение государственного долга и процентов по нему производится путем либо рефинансирования* (выпуска новых займов для того, чтобы рассчитаться по облигациям старых займов), *либо конверсии и консолидации.*

Конверсия — изменение условий займа и размеров выплачиваемых процентов по нему или превращение его в долгосрочные иностранные инвестиции. В этом случае иностранным кредиторам пред-

лагается приобрести недвижимость, участвовать в совместном вложении капитала, приватизации государственной собственности. Частные национальные фирмы страны-кредитора выкупают у своего государства или банка обязательства страны-должника и с обоюдного согласия используют их для приобретения собственности.

Последствием такой конверсии является увеличение иностранного капитала в национальной экономике без поступления в страну финансовых ресурсов.

Консолидация — изменение условий займа, связанное с изменением сроков погашения, когда краткосрочные обязательства консолидируются в долгосрочные и среднесрочные. Такая консолидация возможна только при взаимном согласии правительств заемщика и кредитора.

Обременительность государственного долга и навязывание условий при его формировании приводят к тому, что в современных условиях страны стараются перейти от политики дефицитного финансирования к бездефицитным бюджетам. Новая бюджетная политика находит выражение прежде всего в изменениях в доходной части государственных бюджетов, стимулировании инвестиционной деятельности и расширении налоговой базы за счет роста доходов и рентабельности национальной экономики.

4. Механизм реализации фискальной политики в переходной экономике России

Реформирование бюджетной и налоговой систем в России проводится в сложных условиях трансформации собственности и становления национального предпринимательства. Это связано с реструктуризацией отраслевой структуры производства, переводом оборонного производства на изготовление конкурентоспособной продукции, проведением крупных мер по социальной защите населения и т.д.

Переход к рыночной экономике изменил и структуру доходной части государственного бюджета, которая в значительной мере формируется за счет налоговых поступлений. Поэтому главное значение в осуществлении фискальной политики сводится к реформированию налоговой системы и налогообложения.

Трудности в ее осуществлении состоят в том, что эволюция налоговой системы России развивалась долгое время не в соответствии с теми тенденциями, которые характерны экономике развитых рыночных стран.

В современных условиях наметились основные вехи реформирования российской налоговой системы. Для переходного периода становится важной разработка концепции повышения стимулирующей функции налогообложения в развитии предпринимательства и формировании инвестиций.

Стратегия усиления стимулирующей функции налогообложения и количественного увеличения инвестиций предполагает их *программное обеспечение*. В состав этой программы должны входить определенные меры органов государственного и территориального управления, реализуемые в логической последовательности.

К этим мерам относятся:

обеспечение стабильного налогового законодательства, недопустимость любых изменений в налоговой схеме в течение всего хозяйственного года. Более того, предполагается продолжительный по горизонту мораторий на внесение поправок, усиливающих налоговое бремя;

отказ от неоправданной множественности налогов, число которых только в России с учетом местных налогов приблизилось к 100;

устранение имеющейся дискриминации в дифференциации налогоплательщиков в зависимости от форм собственности;

установление низких налогов на производителей и "удешевление" кредита;

усиление целенаправленности налоговой системы. В условиях спада производства важно поставить в привилегированное положение предприятия (фирмы), реально увеличивающие объемы производства и осуществляющие инвестирование средств в его рост. Сделать это можно разными способами, например, освободив от налогов часть прибыли, полученной от увеличения объема реализации в сопоставимых ценах. Желательно также полностью освободить от налогообложения вклады инвесторов и прибыль предприятий, направляемую на развитие производства, НИОКР, содержание объектов социальной сферы;

придание действенного и конкретного характера налоговым льготам, которые теперь в большинстве носят декларативный и показательный характер, в результате чего теряют стимулирующее значение. Вновь создаваемым или реконструированным предприятиям необходимо предоставлять льготы с момента не их ⁵гг?ФаЦИИ, ^а ^{пол}У-чения первой прибыли.

и

Как показывает мировой опыт развитых стран, современная налоговая система должна стимулировать научнотехнический прогресс, структурную передислокацию ресурсов ^рабочей силы, выпуск дефицитной продукции, развитие предпринимательства. В то же время она должна подавлять такие негативные тенденции, как монополизм, рост издержек, спекулятивная активность, инфляция.

Такова общая концепция перестройки налоговой системы переходной экономики в направлении безусловного экономического роста при одновременной максимизации индивидуального богатства налогоплательщиков и налоговых поступлений в бюджет. \

В итоге экономическая динамика общества будет обеспечивать- > ся через концентрацию налоговых поступлений в бюджет и направ- ^ лений бюджетных ассигнований на инвестирование средств в раз- <

личные структуры и программы, а также социально-культурную сферу. Именно через бюджет реализуются прямые и обратные связи по регулированию и поддержанию макроэкономического равновесия совокупного спроса и совокупного предложения.

Функции налогообложения в обеспечении инвестирования не абстрактны. Они выполняют задачи ресурсно-денежного обеспечения этого процесса по разработанным программам. Это связи прямого характера.

В свою очередь, экономический рост и расширение масштабов производства увеличивают налоговое поле и обратное увеличенное поступление ресурсов. Это обратные связи в общей экономической динамике.

Глава 28. СОВОКУПНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

- 1. Доходы населения: виды и источники формирования. Номинальный и реальный доходы.*
- 2. Распределение личных доходов и эволюция социальной структуры общества. Диверсификация социального статуса.*
- 3. Уровень жизни и бедность. Социально-экономическая мобильность и общественный прогресс.*
- 4. Государственное регулирование распределения доходов. Равенство и социальная расслоенность. Системы социальной защиты.*

1. Доходы населения: виды и источники формирования. Номинальный и реальный доходы

Понятие "доход" является сложным и неоднозначным. В повседневном обиходе оно представляется очевидным, но простота эта обманчива. Для нас доход может быть тем, что мы получаем в виде денег, или тем, что облагается налогом, или вознаграждением, которое мы обычно получаем либо ожидаем получить, или результатом управления имеющимися ресурсами. Все эти понятия дохода отнюдь не тождественны, хотя каждое из них может послужить основой для формулирования вполне корректного определения дохода. В данной главе мы должны выяснить основы понятия **личного или персонального дохода, под которым понимается поток поступлений за определенный период в личный сектор экономики.** Это определение является исходным, но не исчерпывающим.

В большинстве индустриальных стран *под совокупным личным доходом понимается доход от занятости, собственности или трансфертов из других секторов, которые перемещаются в личный сектор экономики.* В свою очередь личный сектор экономики может быть определен как совокупность домашних хозяйств и отдельных резидентов данной страны в отличие от корпоративного бизнеса или государственных органов. *Личный сектор включает не только домашние хозяйства индивидов, но и некорпорированный частный бизнес единоличных предпринимателей, таких, как фермеры, розничные торговцы и представители свободных профессий.*

Основой образования совокупного личного дохода от всякой экономической деятельности является **ВНП** на стадии распределения, который равен сумме первичных доходов (образующих национальный доход — НД), доходов от созданных в стране услуг и суммы амортизационного возмещения годового износа. Интегрирующим показателем всех видов доходов является национальный доход. Существуют разнообразные классификации структуры личных доходов, в табл. 28.1 приводится одна из наиболее распространенных.

Таблица 28.1

Структура личных доходов населения

1) Заработная плата и жалование в денежной и натуральной форме 2) Денежное и натуральное довольствие служащих вооруженных сил 3) Отчисления предпринимателей: а) на социальное страхование и т.п., б) на другие цели.	Доходы от занятости
4) Лица свободных профессий 5) Фермеры 6) Другие индивидуальные предприниматели и торговцы	Доходы от само-занятости
7) Рента, нетто-процент, дивиденды	Доходы от собственности
8) Текущие трансферты, благотворительность компаний 9) Государственные пособия и другие выплаты	Трансфертные доходы

Следует различать понятия "доход" и "богатство". Как известно, экономисты выделяют два типа количественных переменных — запас и поток. Запас — количество, измеренное в данный момент. Поток — количество за единицу времени. В нашем случае капитал является запасом, а доход — потоком. В свою очередь капитал является богатством, а доход — услугой богатства. Из этого можно вывести и следующие определения: запасы богатства, существующие *

в отдельный момент, называются капиталом. Поток услуг в течение периода называется доходом.

Для наглядности взаимозависимость дохода и богатства можно проиллюстрировать следующим образом. Пусть некто получает ежегодно средства существования из различных источников: заработной платы, прибыли от инвестирования, трансфертных поступлений от государства и прочих поступлений (наследство, пожертвования, подарки и т.п.). После уплаты налогов он может распорядиться этими средствами существования следующим образом: 1) потратить на личные нужды; 2) передать другим лицам в качестве трансферта капитала; 3) добавить к своему уже существующему запасу богатства (произвести сбережения). В последнем случае прибыль от инвестирования на следующий год соответственно увеличится. Схематично этот процесс можно изобразить следующим образом (рис. 28.1).

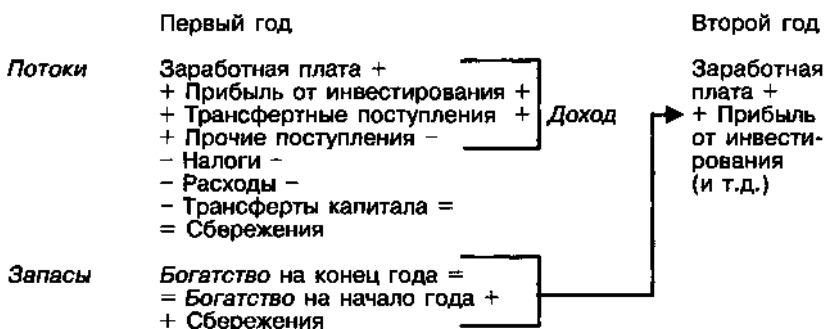


Рис. 28.1. Взаимозависимость дохода и богатства

Как видно из рис. 28.2, процесс этот может протекать из года в год на протяжении всей жизни нашего "некто". К моменту смерти его богатство будет равно нулю, так как его состояние перейдет к наследникам (либо к государству и т.п.). Весь жизненный путь нашего "некто" являлся отрезком времени от праха к праху, а его богатство от нуля к нулю.

Исходя из изложенного выше можно теперь привести самое распространенное и универсальное определение дохода: **доходом в данный период является сумма средств, которую может тратить определенное лицо, оставляя без изменения стоимость своего богатства.** Величина дохода, оцениваемая в деньгах, представляет номинальный доход. Реальный доход — это сумма товаров и услуг, которые можно приобрести на денежные доходы.

Мы уже говорили о том, что источником личного дохода является валовой национальный продукт и национальный доход. Более подробно эту взаимозависимость можно изобразить следующим образом (рис. 28.3):

Валовой национальный продукт -

- амортизация =

= Национальный доход

- Удержанная прибыль компаний -

- Налоги на компании (так называемый налог на корпорации) -

- Прибыли, перечисляемые государству +

+ Процент, выплачиваемый государством +

+ Доходы от прироста капитала =

= Личный доход до налогообложения

Рис. 28.3. Источник личного дохода

Основные экономические теории об источниках и динамике доходов

Теория трудовой стоимости. Отдельные элементы данной теории содержатся в трудах таких выдающихся экономистов, как У.Петти, А.Смит и Д.Рикардо. Однако наиболее последовательно и цельно данная теория разработана К.Марксом, который считал, что распределение доходов в капиталистическом обществе носит антагонистический характер. Национальный доход (создаваемый полностью трудящимися) состоит из двух частей: заработной платы наемных рабочих и прибавочной стоимости, присваиваемой эксплуататорскими классами. Развитие капитализма сопровождается повышением доли буржуазии и снижением соответственно доли трудящихся при прочих равных условиях. Доходы капиталистов и крупных земельных собственников представляют собой часть прибавочной стоимости, созданной наемными рабочими. Следовательно более быстрое повышение этих доходов по отношению к заработной плате означает рост эксплуатации и усиление антагонизма между трудом и капиталом.

Теория факторов производства. Основы ееложены французским экономистом Ж.Б.Сэем, и к настоящему времени в разных трактовках, вариантах и модификациях она является преобладающей в индустриальных странах. Согласно этой теории, стоимость представляет собой слагаемое различных доходов. Каждый фактор производства, участвуя в создании товара, приносит своему владельцу ту или иную часть стоимости, эквивалентную затратам этого фактора. Так, заработная плата представляется как вознаграждение за услугу труда рабочего; рента — за услугу земли; прибыль распадается на две части: предпринимательский доход — вознаграждение за деятельность предпринимателя (за риск, организаторский талант, "труд" по обеспечению производства всем необходимым) и процент — как вознаграждение за "производительную услугу" капитала. По Сэю, доходы различных общественных групп независимы друг от друга, т.е. рост или падение одних доходов не

влияет на величину других. Этим подчеркивается отсутствие антагонизма между классами, всеобщая заинтересованность всех социальных групп в росте общественного богатства.

Социологическая теория распределения. Ее создателем является современный французский экономист Ж.Маршаль. Эта теория не отвергает в принципе теорию факторов производства, но критикует ее последователей за невнимание к внеэкономическим, социальным факторам, влияющим на характер распределения (например, соотношение классовых сил в борьбе за распределение национального дохода, реальная социально-экономическая структура современного капиталистического общества и т.п.).

Сторонники социологической теории разделяют все население на профессиональные группы, различающиеся "способом включения в экономику" и получением доходов. Само распределение представляется французскими экономистами как борьба "однородных групп" за долю в совокупном продукте. Для процесса распределения доходов решающим является поведение экономических субъектов, поэтому такие основные социально-экономические группы, как наемные рабочие и владельцы прибылей при арбитраже государства (надклассового органа), борются за распределение доходов, стремясь к большей социальной справедливости, используя стачки, объединения и прочие приемы экономической борьбы.

Эгалитаристские (уравнительные) теории зародились несколько веков назад в качестве одного из направлений утопического социализма. Последователи эгалитаризма (абсолютного равенства) в распределении подкрепляют этот принцип доводами не только этического и идеологического, но и экономического характера. Утверждается, в частности, что такое распределение приносит максимально возможную совокупную полезность в обществе: потребители тратят свои доходы в первую очередь на те товары, которые обладают наибольшей предельной полезностью. После удовлетворения первичных потребностей оставшийся доход тратится на товары с меньшей предельной полезностью. При этом игнорируется тот факт, что такое распределение ведет к разрушению мотивационного механизма и, следовательно, к потерям в производительности труда и объеме выпускаемого продукта. Осуществление эгалитаристских экспериментов на практике — политика "военного коммунизма" в России (1917—1921), "культурная революция" в Китае (1966—1976) и т.п. — неизменно приводило к экономическому коллапсу.

2. Распределение личных доходов и эволюция социальной структуры общества.

Диверсификация социального статуса

Каждое общество на каждом уровне исторического и социально-экономического развития характеризуется определенным рас-

пределением личных доходов. Эта специфика определяется как общей величиной ВНП, так и особенностями его распределения в обществе. К примеру, такая существенная часть доходов населения, как заработная плата, заметно варьирует в разных секторах и отраслях экономики. На рис. 28.4 представлена шкала доходов от занятости в Великобритании.

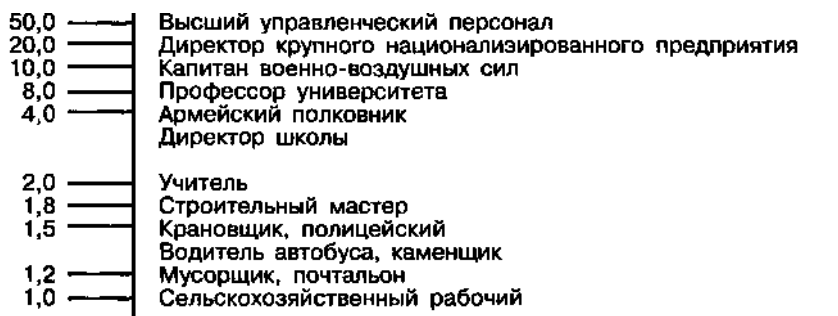


Рис. 28.4. Шкала доходов от занятости в Великобритании

Вместе с тем доходы от занятости составляют лишь часть совокупных доходов населения. Поэтому с учетом других источников распределение доходов населения будет еще более неоднородным.

К примеру, если разбить все население страны на пять равновеликих групп (по 20% каждая), то распределение доходов между семьями получит примерно следующий вид (рис. 28.5).



Рис. 28.5. Распределение доходов между семьями США (конец 90-х годов)

Если же учесть распределение дохода и богатства, то дифференциация будет еще более контрастной (рис. 28.6).

Как видно из рис. 28.6, богатство распределяется значительно более неравномерно по сравнению с доходами. Так, беднейшие 40%

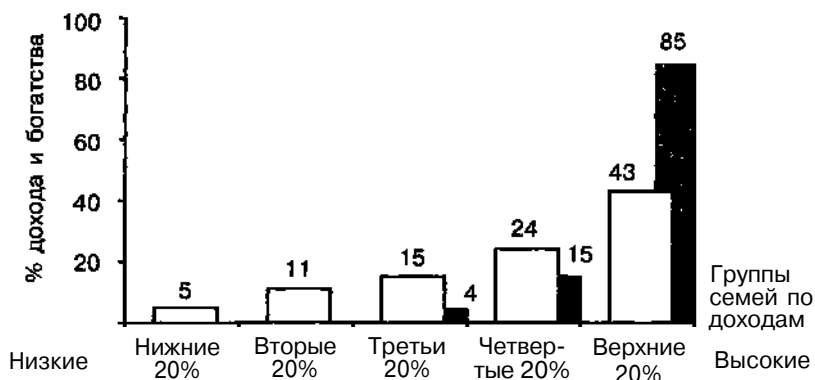


Рис. 28.6. Распределение доходов и богатства между семьями США (конец 90-х годов)

семей США владеют лишь 0,1% богатства страны, а богатейшие 20% населения — свыше 85%. Даже средние 20% семей обладают менее 4% совокупного богатства. В данном случае мы условно разбили население страны на пять доходных групп по так называемым *квинтилям* (от лат. quintus — пятый). Более точная картина распределения доходов в обществе получится, если разбить его на 10 доходных групп — децилий. К примеру, о распределении доходов в обществе часто судят, сравнивая верхнюю и нижнюю децилий (в США и Британии это отношение равно 13 : 1, в Швеции — 5,5 : 1 и т.д.). Еще более точное представление о дифференциации доходов в обществе можно получить на основе так называемой кривой Лоренца (рис. 28.7).

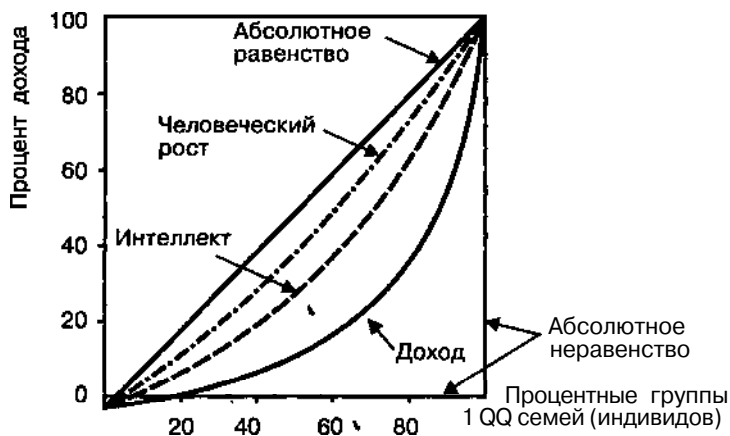


Рис. 28.7. Кривые Лоренца для человеческого роста, интеллекта и дохода

На данном рисунке "доля семей (индивидов)" расположена на оси абсцисс, а "доля дохода" (а также человеческого роста и интеллекта) — на оси ординат.

Теоретическая возможность абсолютно равного распределения представлена биссектрисой, которая показывает, что все блага распределены между семьями (индивидами) совершенно равномерно. Однако в реальной действительности три отмеченные характеристики распределяются примерно так, как это изображено на рис. 28.7, причем наиболее неравномерно распределены доходы (чем больше кривая отделена от биссектрисы, тем более неравномерно распределено благо). Данная иллюстрация вполне научно опровергает широко распространенную поговорку: "Если ты такой умный, то почему не такой богатый"? В самом деле, доходы в обществе распределены гораздо более неравномерно, чем интеллектуальные способности. На границе рисунка, противоположной началу системы координат, показана ситуация абсолютного неравенства, когда 1% семей имеет 100% дохода. Таким образом, о неравномерности распределения доходов в обществе можно судить, соотнося площадь фигуры между кривой Лоренца и биссектрисой с общей площадью треугольника под диагональю. Это соотношение называется *индексом (коэффициентом) Джини* по имени итальянского статистика. К примеру, за последние полвека в Британии индекс Джини снизился с 0,39 до 0,35, а в США — с 0,38 до 0,34.

Причины дифференциации доходов. Дифференциация доходов складывается под воздействием разнообразных факторов, связанных с личными достижениями или независимых от них, имеющих экономическую, демографическую, социальную, цивилизационную или политическую природу. Среди причин неравномерности распределения доходов выделяют различия в способностях, образовании и квалификации, трудолюбие и мотивацию, инициативность и склонность к риску, происхождение, размер и социальный статус, владение собственностью и положение на рынке, удачу, везение и дискриминацию. На рис. 28.8 условно обозначены четыре основные группы факторов неравномерности распределения Доходов.

Теория человеческого капитала особый упор в данном случае делает на *длительность обучения и образования*, что в свою очередь во многом зависит от семейного происхождения (*семейный социально-экономический фон*). С другой стороны, семейное происхождение оказывает влияние на величину дохода и непосредственно, без учета образования. Определенное влияние на величину персонального дохода оказывают наследственные интеллектуальные способности (*генотипный IQ*), а также личные интеллектуальные способности (*измеренный в детстве IQ*). Особо следует остановиться на таком факторе, как случай, везение ("оказаться в нужном месте в нужный момент"). В последние годы в разных странах мира проводились многочисленные эмпирические исследования влияния выше отмеченных факторов на величину индивидуального дохода. На осно-

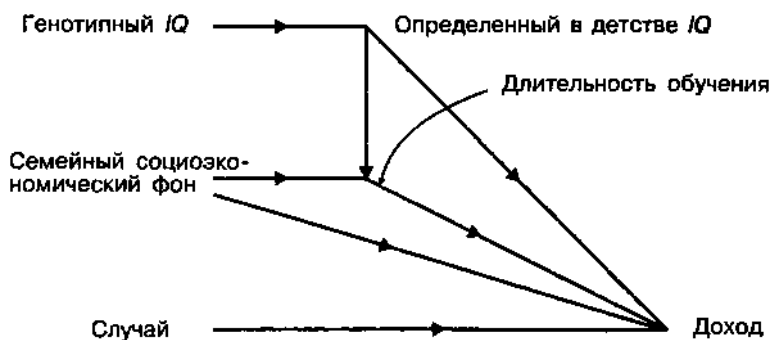


Рис. 28.8. Основные группы факторов, влияющих на величину персонального дохода

вании этих изысканий можно сделать вывод, что наиболее существенное влияние на величину персонального дохода оказывают *семейно-экономический фон* и связанная с ним *продолжительность обучения*. Интеллектуальные способности оказали на величину персонального дохода наименьшее влияние.

Данная схема не учитывает также факторов социально-экономической, политической и цивилизационной организации общества. Так, картина персонального распределения доходов во многом зависит от типа общества, в котором проживает индивид (рыночная демократия, средневековая кастовость, социалистическое общество, религиозное окружение и т.п.).

3. Уровень жизни и бедность. Социально-экономическая мобильность и общественный прогресс

Совокупные доходы общества в целом и каждого из его членов оцениваются как показатели экономического *благосостояния*, которое имеет количественную и качественную определенность. Количественной характеристикой благосостояния является *уровень жизни* — категория, ориентированная на такую оценку степени удовлетворения материальных и духовных потребностей (питание, одежда, жилище, услуги и т.р.), которая поддается прямому количественному измерению в денежных или натуральных единицах. Сюда иногда включаются и качественные характеристики, тесно связанные с количественными (поскольку количество, как известно, на определенной ступени роста имеет свойство переходить в качество, в результате чего создается качественно новое состояние объекта).

Система показателей уровня жизни, рекомендуемая ООН, включает 12 основных групп.

1. Рождаемость, смертность и другие демографические характеристики.

2. Санитарно-гигиенические условия жизни.

3. Потребление продовольственных товаров.

4. Жилищные условия.

5. Образование и культура.

6. Условия труда и занятость.

7. Доходы и расходы населения.

8. Стоимость жизни и потребительские цены.

9. Транспортные средства.

10. Организация отдыха.

11. Социальное обеспечение.

12. Свобода человека.

Кроме этих *основных показателей* выделяют также некоторые *информационные показатели*: **ВНП** на душу населения, национальный доход на душу населения, объем потребления на душу населения и ряд других. Основная сложность сопоставления уровней жизни через информационные показатели связана с трудностью адекватного сопоставления национальных валют.

Недостаточность количественных оценок условий жизни посредством сугубо экономического подхода, сводимых в категорию *уровня жизни*, вызвала появление категории *качества жизни*. Это такая оценка степени удовлетворения материальных и духовных потребностей, которая не поддается прямому количественному измерению, а требует сложных приемов косвенной квантификации (количественной оценки) по различным квалиметрическим (определяющим качество) шкалам. Сюда относятся оценки содержательности труда и досуга, удовлетворенности тем и другим, уровня комфорта в труде и быту, качества и модности одежды, качества^Питани^ри условий приема пищи, жилья, жилой и окружающей cggftbi рообщее, функционирования социальных институтов, качествендобр уровня удовлетворения потребностей в общении, знаниях,^тварчестве, общественно-политической активности и т.п. *и*

Серьезной проблемой современного общества^является бедность. В самом общем виде *бедность* определяется как** ситуация, в которой потребности не могут быть достаточно удовлетворены. Однако это общее определение должно быть конкретизировано.

Более определенно под бедностью понимается ситуация, при которой благосостояние личности (семьи) находится ниже определенного минимального уровня, называемого *порогом бедности*. Следует иметь в виду, что бедность не поддается точному определению и поэтому в разных странах трактуется неоднозначно. 4

К примеру, в США к этой проблеме подходят на основании так, называемых *базовых нужд (потребностей)*. Под базовыми потребностями подразумеваются минимально допустимые затраты на еду, жилье и одежду. Эти затраты в ценовом выражении составляют *черту бедности*, которая периодически корректируется с учетом инф-

ляции Администрацией социального обеспечения США (АСО), а также Бюро цензов Министерства торговли США. В данном случае под бедностью подразумевается ситуация, при которой не может поддерживаться физиологическая жизнеспособность человека. Данные об уровне доходов (денежных и других), а также об уровне бедности ежегодно собираются и обобщаются на основании выборочного обследования 60 тыс. домохозяйств на всей территории страны.

В большинстве стран Западной Европы существует несколько иной подход к идентификации бедности. В этих странах черта бедности определяется как определенный уровень жизни, рассматриваемый большинством населения страны как недостаточный для адекватной жизнедеятельности. Очевидно, что такое определение более демократично, так как учитывает мнение большинства жителей страны. Однако на практике очень часто опубликование официальных данных о черте бедности исходит из устаревших показателей, не учитывающих повышения цен, и далеко не всегда основывается на изучении мнения большинства. Определение уровня бедности оглашается правительством после утверждения его парламентом. Однако политики, которые принимают данное решение, часто недостаточно осведомлены о реальном положении дел в этой сфере.

Всего лишь век назад изменения в обществе происходили настолько медленно, что для отдельного человека они почти не были заметны. Для нашего времени характерны постоянные изменения, которые проявляются в бурном развитии науки и техники, в быстром преобразовании экономической структуры, в воздействии этих изменений на трудовую деятельность человека, на его общественное положение.

Непрерывные и интенсивные общественные преобразования потребовали изучения этих изменений, в том числе движения разных общественных групп населения, выявления перемен в социальной и экономической структуре общества. Для характеристики этого положения используется понятие *мобильности (подвижности)* общества.

Основные разновидности мобильности можно представить следующим образом (рис. 28.9).

Демографическая мобильность охватывает в основном естественное движение населения. С экономической точки зрения важное значение имеет такая характеристика естественного движения населения, как изменение численности и состава населения, поступающего на работу или увольняющегося с работы, выходящего на пенсию и т.п.

Социальная мобильность охватывает такие формы движения населения, которые влияют на изменение классовой структуры общества, деление общества на отдельные слои.

Экономическая мобильность охватывает все формы движения рабочей силы, т.е. экономически активного населения. Усиление мо-

**Демографическая
мобильность:**

поступление на работу;
увольнение с работы;
изменение семейного положения.

Социальная мобильность:

между классами;
между слоями общества;
между группами населения по уровню культуры;
между группами населения по уровню доходов и образу жизни.

**Экономическая
мобильность:**

между отраслями;
между специальностями и профессиями;
между рабочими местами;
между районами.

В вертикальном или горизонтальном направлении

Между поколениями и внутри отдельных поколений

Рис. 28.9. Основные типы мобильности населения

мобильности рабочей силы, наблюдаемое в последние годы, связано прежде всего с интенсивным развитием производства, расширением масштабов разделения труда.

В зависимости от направления мобильность может быть горизонтальной или вертикальной. Если отдельные лица или группы людей (например, семья) меняют свое положение в обществе таким образом, что при этом их статус (т.е. место, занимаемое личностью в социальной структуре) не меняется, тогда речь идет о горизонтальной мобильности (территориальная и часть профессиональной). Если же в результате мобильности меняется и статус личности, т.е. общество оценивает новую позицию как более высоко или более низко, тогда имеет место вертикальная мобильность.

Преобладающая часть типов мобильности может происходить как между разными поколениями, так и в рамках одного поколения, т.е. может быть межпоколенной или внутривозрастной.

Нормальный ход событий предполагает, что молодое поколение более или менее независимо от положения родителей и должно занять свое место в системе общественного разделения труда. Однако на практике в странах, где получение образования, необходимого для достижения более высоких ступеней в общественной иерархии, обусловлено прежде всего имущественным положением, на место молодежи в общественной структуре значительное влияние оказывает положение родителей, что вызывает "инерционность" развития общества.

Мобильность населения связана с реализацией решений. Взяв во внимание обстоятельства, являющиеся объективными предпосылками для того или иного действия, оценивая свои способности и ожидаемые результаты, люди выбирают наиболее рациональные, благоприятные

ные для себя варианты. В числе факторов, обуславливающих мобильность, на первом месте стоит научно-технический прогресс, а также преобразование экономической структуры и территориального изменения производства.

4. Государственное регулирование распределения доходов. Системы социальной защиты

Известны четыре основные экономические теории распределения доходов. Однако эта классификация представляет собой лишь принципиальную схему грубой классификации множества теорий распределения, существенно различающихся между собой. В индустриальных странах Запада в настоящее время господствует либеральная концепция, основанная на теории факторов производства, которая исходит из того, что государственное вмешательство в распределение доходов с целью их выравнивания нежелательно, поскольку приводит к снижению эффективности производства.

Однако современное развитое общество не приемлет такого подхода и широко практикует — прежде всего через механизм государства — различные формы перераспределения — от тех, чьи доходы высоки, в пользу тех, чьи доходы низки или вовсе отсутствуют.

После второй мировой войны в жизнь стала активно претворяться **концепция социального государства**, согласно которой оно несет ответственность за обеспечение достойных условий жизни для его граждан. В основу системы управления его экономикой положены следующие принципы:

- признание определяющей роли свободных рыночных отношений, в меру необходимости регулируемых государством;

- признание ответственности государства за создание и поддержание условий для эффективной экономической деятельности и разумных распределительных отношений, учитывающих интересы широких слоев населения;

- поддержка слабозащищенных категорий населения за счет трудоспособных лиц;

- участие работников в управлении производством и прежде всего в формировании справедливых условий оплаты труда.

Каковы бы ни были различия в современных теориях организации производства и распределения, служащих принципиальной базой для управления экономической жизнью, в их основе лежит признание необходимости экономической свободы человека. В то же время в современных рыночных типах экономических систем присутствует целый комплекс мер, не только направленных против тенденций, которые тормозят рост эффективности экономики, но и нацеленных на ограничение имущественного неравенства. Экономические отношения принимают все более цивилизованный и социально ориентированный характер. В странах Запада утвердилось смешанная экономика и новая система управления нацио-

нальным хозяйством, при которой государство выполняет множество социально-экономических функций, а граждане наделены по закону основными социальными правами и свободами и через демократические институты имеют возможность влиять на политику правительства, добиваясь лучшего соблюдения их узаконенных социально-экономических интересов.

Масштабы средств, выделяемых государством на решение социальных задач, конкретное наполнение социальных программ в каждой стране определяются исходя из финансовых возможностей, итогов политической борьбы населения через систему выборов или профсоюзы за обеспечение своих социальных прав и повышение уровня жизни, а также сложившихся традиций в решении социальных проблем.

Из развитых стран преимущественно на неолиберальную схему экономического развития ориентируются США и Япония. Западноевропейские страны в большей мере реализуют в экономике идеи социального партнерства. Наиболее ярко общность и различия в подходах к решению проблем распределения доходов и участию в этом процессе государства видны при сопоставлении США и Швеции. Несмотря на примерное равенство доли национального дохода, расходуемой на здравоохранение, образование и транспорт, в США государство несет более ограниченную ответственность за предоставление неустроенным в жизни индивидам средств к существованию. В США для борьбы с бедностью государством принимаются меры по расширению программ по профессиональной подготовке и переподготовке рабочей силы, охвату системой социального обеспечения широких слоев населения, введены программы выдачи пособий в натуральной форме: талонов на бесплатное получение продовольствия, субсидии на жилье и бесплатную медицинскую помощь.

В Швеции за время правления социалистического правительства реализовалась **концепция масштабного перераспределения доходов** при сохранении рыночной экономики и частной собственности. Государство провозгласило здесь равное право всех на высокий уровень жизни. В Швеции существует единая для всех система здравоохранения, образования и пенсионного обеспечения. В стране хорошо развиты системы государственных дошкольных и детских учреждений и школьного обучения, обеспечивающие равные стартовые возможности всем гражданам. Большое внимание уделяется реализации так называемой политики солидарных требований оплаты труда. Заработная плата формируется на коллективно-договорной основе. Государство в этом процессе участвует лишь косвенно — через налоговую и валютную политику, контроль за ценами и через регулирование трудовых ресурсов. Суть принципа солидарности заключается в формировании равной заработной платы для рабочих одной специальности, равной квалификации и выполняющих сопоставимые работы, одинаковые для всех предприятий отрасли. *

Важный рычаг перераспределения доходов населения — налоговая система государства. В социально ориентированной экономике значительны масштабы перераспределения личных доходов высокодоходных групп населения в пользу малообеспеченных. Если первичное распределение осуществляется на уровне микроэкономики и связано с факторами производства (заработная плата, процент, рента, прибыль), то через систему налогов государство производит вторичное перераспределение доходов в целях некоторого выравнивания уровня жизни людей.

Однако, как свидетельствует мировой опыт, гораздо более существенное воздействие на выравнивание доходов и уровня жизни в результате перераспределения оказывает не дифференциация налогов, а **социальные выплаты**. Значение социальной помощи как фактора уменьшения неравномерности в распределении доходов возрастает в группах населения с низкими доходами.

В настоящее время насущность тех или иных социальных программ, их влияние на бюджетный дефицит, соответствие возможностям страны и необходимость усиления или ослабления перераспределительных процессов являются предметом дискуссий экономистов и политиков. В целом в последние годы в ряде стран (Великобритания, США) отмечается усиление "неолиберальных" тенденций, в первую очередь связанных с необходимостью сокращения бюджетных дефицитов и повышения конкурентоспособности экономики.

В бывшем СССР и других социалистических странах доля населения в общественном продукте определялась их участием в общественно полезном труде. Считалось, что доход мог получать лишь трудящийся за собственный труд. Законом запрещалась деятельность частных предприятий и всякая деятельность, позволяющая кому-либо "жить за счет чужого труда". Ориентиром политики доходов провозглашался непрерывный рост уровня жизни населения в целом и всех социальных групп без исключения при постепенном сближении уровней и структур доходов. В результате различия в доходах в СССР, особенно с середины 50-х годов, существенно нивелировались (табл. 28.1).

Таблица 28.1
Динамика коэффициента дифференциации, отражающая соотношение зарплаток 10% наиболее и 10% наименее оплачиваемых рабочих и служащих

11956	1959	1961	1964	1966	1968	1972	1976	1981	1986	1990
14,4	4,2	4,0	3,7	3,3	2,8;	3,1	3,3	3,4	3,3	3,5

Этот активный процесс снижения дифференциации в оплате труда происходил в основном под давлением централизованных

государственных мероприятий. В итоге был полностью разрушен принцип распределения, что привело к значительному снижению трудовой мотивации.

Вместе с тем общий уровень жизни населения страны был довольно высок. Так, в 1990 г. СССР входил в группу стран (наряду с Нидерландами, Австрией, Великобританией, Италией и др.), величина национального дохода которых в расчете на душу населения находилась в границах от 7 тыс. до 13 тыс. дол. в год. По данным Госкомстата СССР, за "чертой бедности" проживал 41 млн человек, 14,5% населения страны (в основном многодетные, молодые семьи, пенсионеры).

Переход России к рыночной экономике внес глобальные изменения в систему распределительных отношений. Существовавшее в дореформенный период "распределение по труду" уступило место формам рыночного распределения доходов "по факторам производства". В то же время государство не обеспечило на макроуровне необходимого приоритета для зарабатывания доходов (по отношению к другим способам их извлечения), а также не создало макроэкономических условий для предпринимательской активности предприятий и эффективной трудовой деятельности. Существенно усилилась дифференциация населения по доходам и материальной обеспеченности — до таких масштабов, которые свидетельствуют об остром социальном неблагополучии. По официальным данным, соотношение доходов 10% наиболее богатых и 10% наиболее бедных составило на конец 90-х годов от 13 : 1 до 15 : 1 (что примерно соответствует подобным показателям США и Великобритании). Однако, по подсчетам некоторых независимых авторитетных аналитиков, это соотношение колеблется в пределах от 25и 1 в целом по стране до 60 : 1 в Москве.

В результате реформ общие доходы населения в 2,0—2,5 раза, а по уровню и параметрам потребления (что отброшено на 20 лет назад. К концу 90-х годов, по данным Мирового банка, Россия и большинство стран бывшего СССР относятся к странам с доходами ниже среднего уровня (до 3 тыс. дол. на душу населения в год). По мнению такого авторитетного исследователя доходов населения, как Н.М.Римашевская, стратификация населения по доходам на конец 90-х годов представляла следующую картину (табл. 28.2).

Наряду с традиционной бедностью (одинокие матери и многодетные семьи, инвалиды, престарелые) сегодня появились и так называемые новые бедные, подобно "новым русским". В группу "новых бедных" вошли те слои населения, которые по своему образованию и квалификации, социальному статусу и демографическому положению никогда раньше не относились к низшим слоям общества. Их низкие доходы сегодня обусловлены небольшой заработной платой на государственных предприятиях (минимальный заработок здесь не превышает 15% прожиточного минимума), пол-

Т а б л и ц а 28.2

Экономическая стратификация российского населения

Основные страны	Доля в общем населении, в %	Уровень текущих денежных доходов в расчете на душу населения в месяц, в дол.
Богатые	3-5	Свыше 3000
Состоятельные	15	3000-1000
"Средние" (аналог среднего класса)	20	1000-100
Малообеспеченные	20	100—50
Бедные	40	Менее 50
В том числе "социальное дно"	10-12	Отсутствуют стабильные доходы

ной безработицей и частичной занятостью, а также невыплатой заработной платы и пенсий до 6—8 и более месяцев.

Бедность, безработица, экономическая и социальная нестабильность, несбыточность надежд, крушение планов привели к появлению устойчивого слоя социальных пауперов — "социального дна", которое включает нищих, бомжей, беспризорных детей, алкоголиков и наркоманов, проституток.

Лишь пятую часть российского населения с доходами от 100 до 1000 дол. в месяц с большой условностью можно соотнести с понятием "средние слои". Но и внутри этого слоя материальное положение отдельных групп существенно различается, что свидетельствует о большой неустойчивости российского "среднего класса".

С другой стороны, небывало быстрое в мировой истории обогащение узкого круга людей за счет присвоения (частично легального) государственного имущества смогло произойти вследствие отсутствия полноценных законов, адекватных условиям рыночной экономики, либо их массового нарушения.

В настоящее время сложилась своеобразная устойчивая система перераспределения итогов трудовой деятельности населения России в пользу сравнительно узкой прослойки россиян, деятельность которых в значительной мере носит паразитический характер. Однако создание высокодоходного слоя населения не должно рассматриваться как самоцель, требуется создание возможностей большей трудовой самореализации НМСМ самым получением высоких заработков у широких слоев населения. Это решающая предпосылка Повышения эффективности экономики и стабилизации социальной обстановки.

Глава 29. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. *Государственное регулирование экономики. Модели взаимоотношений экономики и государства.*
2. *Методы государственного экономического регулирования. Макромаркетинг.*
3. *Функциональные экономические системы — объекты государственного регулирования. Экономические функции правительства.*
4. *Общегосударственное планирование — один из методов регулирования экономики.*
5. *Основные направления государственного регулирования пореформенной экономики России.*

1. Государственное регулирование экономики. Модели взаимоотношений экономики и государства

Огромная роль государства и способность его регулировать некоторые экономические процессы зависят от связи экономики и политики, от разработки экономической политики. Государство представляет собой стержень существующей общественной системы, оно концентрирует власть, санкционирует существование всех других негосударственных институтов, формулирует принципы и организует формы общественной жизни, образуя основу институциональной иерархии. Государство породило форму общественной обусловленности поведения человека, выделив общий интерес от частного.

Поэтому возникновение и существование государства является не только исторически необходимым, но и общественно прогрессивным и значимым фактором развития. С возникновением государства складывается сфера его экономической деятельности. Более того, экономическая политика государства становится составным звеном и необходимым элементом рыночной системы. "Видимая рука" правительства должна регулировать "невидимую руку" конкуренции, о которой писал А.Смит.

В науке идея бесконтрольной экономики, сводящаяся к тому, что рынки нужно предоставить самим себе, все больше уступает место теории государственного регулирования рыночной экономики. В последнее время доля государства в валовом национальном продукте промышленно развитых стран увеличивается, удвоившись с 60-х годов. Государство все больше подключается к деловым про-

ектам и помогает предпринимателям накопить капитал. Такая стратегия дала успешные результаты в Японии, Корее, государствах Юго-Восточной Азии и многих других странах.

В силу этих обстоятельств государство становится предметом изучения экономической теории. Причем надо заметить, что долгое время происходило отождествление экономической роли государства с самой политической экономией. Поэтому и до сего времени предпринимаются попытки свести экономическую теорию к экономической политике.

Государственное вмешательство в экономику объективно необходимо для любого правительства независимо от того, является экономика рыночной или командно-распределительной. В распределительной экономике государство берет на себя все права и обязанности по производству и распределению товаров и услуг. Здесь просто некого регулировать. Однако такая система на деле доказала свою неэффективность и несостоятельность.

В рыночном хозяйстве перед правительством не стоят задачи непосредственной организации производства товаров и распределения ресурсов. Оно не имеет права свободно распоряжаться ресурсами, капиталом и произведенными товарами, как это происходит в командно-распределительной экономике.

Рыночная система — это прежде всего гибкость и динамизм в принятии решений производителями и потребителями. И все же регулирующие функции государства и здесь приобретают исключительное значение.

Рыночный механизм не в состоянии разрешить всех проблем экономического роста. Уже в период свободной конкуренции значительная часть производительных сил перерастает рамки классической частной собственности и государство вынуждено брать на себя содержание больших структур экономики: железных дорог, почты, телеграфа и т.п. Усиление межгосударственной интеграции на основе разделения труда приводит к перерастанию общих экономических процессов за национальные границы, формированию новых социально-экономических проблем, связанных с обороной, наукой, регулированием социальных отношений, воспроизводством рабочей силы, экологией и т.д. Появляется острая необходимость вмешательства государственной структуры в механизм принятия регулируемых решений.

Как известно, двигательные механизмы немонополистической высокоразвитой рыночной экономики одновременно содержат элементы стагнации экономического развития. Это выражается прежде всего в том, что системное равновесие в экономике достигается при неполной занятости факторов производства и рабочей силы. Для решения противоречий стагнации необходимо привлечь государство с его обширным потенциалом. Государство берет на себя функцию обеспечения совместимости эффективного спроса с полной занятостью.

Россия, как и ряд других стран Европы и Азии, находится в начале пути реформирования экономических структур. Она не имеет достаточного собственного опыта формирования и использования рыночной системы, поэтому целесообразно изучение и применение практики государственного регулирования развитых стран. Это позволит избежать повторения многих ошибок в развитии экономики.

Исторически сложились два ведущих методологических подхода к регулированию рыночной экономики развитых стран: кейнсианская школа (теория государственного регулирования хозяйственного механизма) и синтез некейнсианских, подчас консервативных доктрин невмешательства государства в хозяйственную жизнь общества.

Оба этих теоретических течения имеют общие основы. Они рассматриваются государством как субъект экономической системы, обладающий определенной собственностью и хозяйственными функциями для проведения экономической политики, направленной на достижение стратегических целей общества.

Различия между концепциями сводятся к используемым методам государственного воздействия вплоть до полного его отрицания. Так, австрийский экономист Хайек отмечал, что государство должно выполнять лишь роль "ночного сторожа", не вмешиваясь в экономические процессы.

Дж.М.Кейнс и посткейнсианские представители считают, что *слежение за состоянием параметров рынка является одной из функций государства (правительства)*. Любое неравновесное воздействие должно быть зарегистрировано и на базе встроенных стабилизаторов направлено на траекторию равновесного сбалансированного роста. Так правительство воздействует на тот или иной сегмент рынка.

Следует отметить, что в вопросах государственного регулирования экономики *кейнсианство неоднородно*. Оно *распадается на три основных течения*: левое (либеральное), консервативное и неоклассическое,

Левое кейнсианство ищет выход из противоречий современной экономики путем увеличения расходов государства на общественные цели: жилищное строительство, здравоохранение, социальное страхование, дорожное строительство и т.д., & также увеличение доходов фермеров, мелких предпринимателей *т* заработной платы работающих. *Консервативное направление кейнсианства* делает ставку на государственное регулирование экономики главным образом путем максимизации прибылей и сохранения консервативной структуры экономики.

Неоклассическая школа и ее представители полагают, что путем эффективной кредитно-денежной и фискальной политики можно осуществить интеграцию микро- и макровмешательства государства в определение уровня доходов различных слоев населения, координацию инвестиционной политики, формирование прогрессивной отраслевой структуры и т.д.

Какими объективными обстоятельствами обусловлена *необходимость государственного регулирования экономического роста?*

Государство призвано корректировать те недостатки, которые присущи рыночному механизму. Как известно, рынок имеет негативные стороны: не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов и защиты окружающей среды; не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству, например рыбных богатств океана. В условиях рынка порой игнорируются потенциально негативные последствия принимаемых решений и не создаются стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования, не гарантируется право на труд и доход, не обеспечивается целенаправленное развитие фундаментальных исследований в науке. Рынок в основном ориентирован не на производство социально-необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги. Он подвержен нестабильному развитию с присущими этому рецессионными и инфляционными процессами. Государство берет на себя ответственность за создание относительно равных условий для взаимного соперничества предпринимательских фирм, для эффективной конкуренции, для ограничения монополизированного производства. Государство должно направлять экономические ресурсы на удовлетворение коллективных потребностей людей, создавать производство общественных товаров и услуг. Участие государства в экономической жизни диктуется и тем, что ему надлежит заботиться об инвалидах, о детях, стариках, малоимущих, регулировать рынок труда, принимать меры по сокращению безработицы. Не стоит забывать и о внешней политике, регулировании платежного баланса и валютных курсов.

В целом *государство реализует политические и социально-экономические принципы сообщества граждан. Оно активно участвует в формировании макро- и микроэкономических процессов.*

В условиях рынка государственное регулирование экономики (ГРЭ) представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями с целью приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям хозяйствования.

Многие экономисты признают, что государственное регулирование экономики — это целенаправленный координирующий процесс управленческого воздействия правительства на отдельные сегменты внутренних и внешнего рынков посредством микро- и макроэкономических регуляторов в целях достижения равновесного роста общей экономической системы.

Цели государственного регулирования, находясь в тесной взаимосвязи, неравнозначны по значению, масштабам воздействия и последствиям. В дереве целей ГРЭ можно выделить цели генеральные и конкретные. Среди генеральных целей приоритетными являются достижение экономической и социальной стабильности, обеспечение

национальных конкурентных преимуществ, экономической безопасности, адаптации рыночного механизма к различным ситуациям.

Конкретные цели различаются по объектам государственного регулирования, но всегда исходят из необходимости увязки общественных и частных интересов.

К объектам регулирования следует отнести наднациональный уровень межгосударственных союзов национальной экономики, отдельных секторов и регионов, где возникают проблемы, не разрешимые посредством рыночных регуляторов.

Субъектами ГРЭ выступают центральные (федеральные), региональные, муниципальные или коммунальные органы управления.

Различают следующие типы государственного регулирования:

полный государственный монополизм в управлении хозяйством. Он был характерен для СССР и стран социалистического содружества, но сохраняется и теперь в некоторых посткоммунистических государствах;

различные варианты сочетания рыночных и государственных регуляторов. Реализованы в "японской", "шведской" моделях, в модели социально ориентированного рыночного хозяйства ФРГ, Австрии, в "китайском" варианте развития;

крайний либерализм, признающий эффективным только условия неограниченного частного предпринимательства. Он присущ главным образом США.

Эффективность государственного регулирования предопределяется наличием сильной законодательной, исполнительной и судебной государственной власти.

Институциональные структуры государственного регулирования включают административные органы. Степень обособленности этих органов управления, определяющая возможность реализации экономических интересов и последовательность в реализации решений, зависит от уровня централизации управления в стране. Так, для Великобритании характерна более низкая, чем в Франции, степень централизации контроля бюрократии на Жюлииткой. В высших административных структурах США преобладает значительное число относительно автономных органов. Для ФРГ характерна более интегрированная система управления — механизм посредничества и агрегирования интересов и их моделей, а также, корпоративная модель предполагает создание специальных институтов для достижения равновесия интересов. Это либеральный корпоративизм в Швеции, Новой Зеландии, частный капитализм в Японии, "социетарный" капитализм в Швейцарии.

В плюралистической модели (Италия, Великобритания) отсутствуют специальные механизмы согласования интересов. Они осуществляются в рамках политических процессов с участием парламента, правительства, профсоюзов и партий.

В итоге выделяются две главные модели государственного регулирования через определенные органы государства.

1. *Реактивная (адаптационная) модель*, характерная для США. Она позволяет четко реагировать на изменения и "осечки" рынка. Это обеспечивается подвижностью структур и функций регулирующих органов, варьированием рычагов прямого и косвенного регулирования на макро- и микроуровне, сочетанием разных форм совместной деятельности государства и частного бизнеса.

2. *Проактивная модель государственного регулирования* (Япония) предполагает предупреждение возможных сбоев в рыночном механизме путем "точной" дозировки объемов государственного вмешательства, использования прогнозирования, координирующих или корректирующих рекомендаций в переговорах государства и предпринимателей.

В любом национальном образовании рыночная экономика развивается как определенная функциональная экономическая система (ФЭС) со сложившимися количественными и качественными характеристиками. Поддержанием их или приведением в соответствие наряду с саморегуляцией занимается государство (правительство) через определенные функции.

Под ФЭС в рамках целостной экономики понимаются динамические саморегулирующиеся подсистемы, деятельность всех структурных элементов которых направлена на поддержание макроэкономического равновесия на национальном рынке и создание оптимальных условий для обмена информацией, товарами, технологией, различными формами капитала, рабочей силой и др. Они отличаются от целенаправленных систем (банковской, налоговой, страхования, социальной защиты и др.), которые представляют собой саморегулирующиеся организации.

Функциональные экономические системы поддерживают равновесие относительно определенных заданных макроэкономических параметров. Так, уровень дефицита государственного бюджета не должен превышать 5% ВВП, объем золотовалютных резервов должен быть достаточен для покрытия расходов по импорту товаров как минимум в течение трех месяцев, отношение текущих платежей по обслуживанию внешнего долга не должно превышать 20% годовых доходов от экспорта, критический уровень безработицы не должен превышать 15—20% общего числа трудоспособного населения и т.д.

Несмотря на относительность приведенных выше параметров, их поддержание на определенных уровнях с помощью государственного уровня в экономических системах сохраняет равновесие на внутреннем рынке и обеспечивает устойчивость и динамизм экономического роста.

Функциональные экономические системы включают системы формирования конкурентной среды, регулирование уровня денежной массы в обращении, поддержание уровня внутренних цен, защиту отечественных производителей от иностранной конкуренции, защиту окружающей среды, поддержание оптимального уровня без-

работицы и многое другое. Все они в совокупности образуют функции государства по регулированию рыночной экономики, по поддержанию устойчивого роста.

Одним из основных элементов ФЭС в рыночной экономике является система формирования конкурентной среды, которая создает и поддерживает оптимальные условия для частного предпринимательства и добросовестной конкуренции. Эта же система обеспечивает защиту мелких и средних компаний от недобросовестной конкуренции со стороны крупных монополий, а также регулирует деятельность естественных монополий.

Показателями, которые характеризуют уровень развития и эффективность функционирования ФЭС, являются конкурентоспособность страны на мировом рынке, степень финансового риска для иностранных инвестиций. От успешного функционирования регуляторов ФЭС во многом зависит и инвестиционный климат.

С помощью функциональной системы осуществляется контролируемый доступ на внутренний рынок конкурентоспособной продукции из других стран, где заставляет местных товаропроизводителей постоянно поддерживать соответствующий уровень качества и цены товара.

Например, в США и странах ЕС действуют специальные программы по стимулированию экспорта товаров из развивающихся стран, который благотворно влияет на состояние конкурентной среды на внутреннем рынке.

Одним из основных регулирующих механизмов, стимулирующих потребительский и инвестиционный спрос в рыночной экономике, является функциональная подсистема, регулирующая размеры денежной массы в обращении с использованием таких инструментов регулирования, как политика обязательных резервов, уровень процентной ставки Центрального банка* регулирование объемов рефинансирования коммерческих банков t

Достаточно активно во многих промышленно развитых странах действует функциональная система поддержания уровня внутренних цен. Например, в США при возникновении инфляционного давления на рынок сложившаяся ситуация анализируется Федеральной резервной комиссией по свободным рынкам, которая рекомендует Федеральной резервной системе изменить уровень процентной ставки по федеральным фондам и ставку рефинансирования. Этим Федеральная резервная система снижает стимулы коммерческих банков к получению ссуд, что уменьшает объемы выдаваемых банкам кредитов и соответственно предложение денег на свободный рынок, что, в свою очередь, снижает инфляционное давление. V

Достаточно эффективнее функциональные системы поддержания уровня внутренних цен имеют другие промышленно развитые страны, в том числе Япония, Дания, Новая Зеландия, Канада Австралия.

К разряду важнейших макроэкономических показателей, характеризующих устойчивость экономической системы, относится дефицит государственного бюджета. В тех странах, где удалось создать функциональные экономические системы поддержания определенного уровня соотношения доходов и расходов государства, как правило, имеет место незначительный по размерам дефицит.

Большой дефицит государственного бюджета в абсолютных размерах имели США в начале 90-х годов. Он достигал 4,8% ВВП, что по мировым стандартам считается неопасным для экономического развития страны.

В 90-е годы бюджетный дефицит России, исчисленный по методологии МВФ, составлял около 4—5% ВВП, что примерно соответствовало среднему аналогичному показателю для европейских государств.

Функциональная экономическая система защиты отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции начинает действовать при наплыве дешевых импортных товаров, которые захватывают значительную долю на определенном товарном рынке и тем самым нарушают сложившееся равновесие. Государство через различные элементы вводит повышение ввозных пошлин и импортных квот, что ограничивает импорт определенных товаров и восстанавливает оптимальные условия конкуренции на внутреннем рынке.

Наиболее широкое распространение функциональные системы защиты местных товаропроизводителей получили в ЕС и США в 80—90-е годы XX в. Тогда комиссия ЕС возбудила более 1,4 тыс. дел. К странам, наиболее часто пренебрегавшим правилами свободной конкуренции, что вело к нарушению равновесия на внутреннем рынке европейских государств, относились тогда Турция, Китай, Индонезия, Индия, Пакистан, Таиланд, Бразилия и некоторые другие.

Функциональные экономические системы посредством саморегулирования и государственного вмешательства избирательно объединяют различные элементы рыночной инфраструктуры для результативной деятельности всего хозяйственного организма.

В состав функционального регулирования включаются *различные институциональные организации*: органы законодательной и исполнительной власти, ассоциации товаропроизводителей, аналитические и информационные центры, частные коммерческие структуры и др. Например, основным элементом функциональной системы по поддержанию уровня инфляции в США является Федеральная резервная система, в которой государственные и частнокапиталистические элементы переплелись в единый комплекс. Она имеет статус независимого государственного агентства и включает 12 федеральных резервных банков и около 6 тыс. коммерческих банков, на долю которых приходится свыше 15% общего объема банковских депозитов в стране.

Основными структурообразующими элементами регулирующей системы по формированию конкурентной среды являются антимонопольные комитеты.

Формирование регулируемых экономических систем стало возможным лишь в связи с бурным развитием средств связи, телекоммуникаций и электронно-вычислительной техники, которые позволяют оперативно получать информацию о положении на внутреннем и внешнем рынках, анализировать ее и готовить варианты тех или иных решений. Деятельность различных ФЭС базируется на собственных локальных базах данных, объединенных в информационную сеть.

В свое время Дж.М.Кейнс утверждал, что система свободного рынка лишена внутреннего механизма, обеспечивающего макроэкономическое равновесие. Однако в настоящее время, с созданием широкой сети функциональных институциональных систем, современное рыночное хозяйство превращается в открытую саморазвивающуюся систему, приобретающую способность к саморегуляции. Наличие в рыночной экономике ФЭС обеспечивает ее устойчивость и динамизм. В российской экономике такая система, находясь в стадии активного формирования, уже оказывает влияние на развитие экономики.

Таким образом, *в саморегулирующейся экономической системе принципиально меняется роль государства*, которое превращается в главный координирующий центр всей хозяйственной системы, обеспечивающий нормальную работу ФЭС, способствующий расширению их сети и совершенствованию структуры.

Государство вмешивается в жизнь рынка только в той степени, в которой требуется поддержание устойчивости^{*} и макроэкономического равновесия, а также для обеспечения^{*} работ^{*} механизма конкуренции или для контроля тех рынков^{*} а которых условия свободной конкуренции неосуществимы. <jj 4 !

В настоящее время сложно говорить о России^{*} как о едином национальном хозяйстве, а о ее экономике как[®] целостной системе, поддающейся объективному количественному^{*} анализу. Еще достаточно трудно прогнозировать возможность создания действенных механизмов саморегуляции в российской экономике. В ходе экономических преобразований в России создаются^{*} ишь отдельные элементы функциональных экономических систем, из[»] которых в перспективе должны сформироваться механизмы саморегуляции.

Среди важных элементов регулирования, созданных в России, следует отметить образование Государственного комитета по анти-^{*}монопольной политике и поддержке новых экономических структур, Правительственной комиссии по защитным мерам во внешней торговле, различных ассоциаций товаропроизводителей и ц>. К этому следует добавить разработанные Центральным банком России различные инструменты кредитно-денежной политики, установление валютного коридора и др.

Однако в силу специфики России и ряда объективных препятствий процесс формирования широкой сети действенных механизмов саморегуляции потребует еще значительного времени. Но уже теперь можно говорить о формировании функциональных направлений регулирования экономики государством.

Экономические функции современного государства многообразны и сложны. Можно выделить основополагающие группы выполняемых государством экономических функций:

1. Поддержка функционирования рыночной системы обеспечения правовой базы и создания конкурентной среды, защита конкуренции через антимонопольное законодательство.

2. Перераспределение дохода и богатства, корректировка распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта, стабилизации экономики посредством контроля за уровнем занятости и инфляции.

3. Ограничение действия некоторых элементов рыночного механизма. Так, ограничение использования рыночных элементов наблюдается в сфере совокупного муниципального потребления, когда речь идет о поддержании и об охране общественного порядка, о национальной обороне, транспортной системе обслуживания инфраструктурных комплексов, водоснабжении и т.д.

Ограничения применяются и в сфере совокупного потребления и обеспечения общественно-нормальных условий образования и медицинского обслуживания. Государственные и муниципальные органы обеспечивают функционирование систем образования, здравоохранения, экологического контроля с учетом рыночных и общественных интересов.

4. Достижение и сохранение национальных конкурентных преимуществ в мировой экономике.

5. В последнее время во многих странах широко используется функция общественного выбора в принятии правительственных решений, которая определяет, что покупать правительству, как производить товары, для кого предназначаются государственные расходы, на кого распространяются льготы и т.д. По своему экономическому содержанию функция общественного выбора основывается на главных экономико-политических задачах государства.

Эти функции государства осуществляются посредством развития способности фирм конкурировать в новых и традиционно сложившихся отраслях на мировом рынке.

v

2. Методы государственного экономического регулирования. Макромаркетинг

Государство, осуществляя регулирование социально-экономических процессов, использует систему методов и инструментов, которые меняются в зависимости от экономических задач, материальных возможностей государства, накопленного опыта регулиро-

вания. Анализ западных теорий и мирового опыта позволяет говорить как о формировании национальных моделей, так и о сложившемся стандартном наборе общественных форм и методов государственного регулирования.

Рассмотрим универсальные средства государственного регулирования, применяемые в последнее время. **Общепринято деление методов государственного регулирования на правовые, административные, экономические, прямые, косвенные.**

Правовое регулирование состоит в установлении государством правил "экономической игры" для фирм — производителей и потребителей. Система законодательных норм и правил определяет формы и права собственности, условия заключения контрактов и функционирования фирм, взаимные обязательства в области трудовых отношений профсоюзов и работодателей и др.

Административное регулирование, включают меры по регулированию, контингентированию, лицензированию, квотированию и т.д. С помощью системы административных мер (в виде мер закрепления, разрешения, принуждения) осуществляется государственный контроль над ценами, доходами, учетной ставкой, валютным курсом. В настоящее время сфера действия административных мер ограничивается в большинстве стран областью охраны окружающей среды, социальной защиты населения.

Экономические методы предполагают воздействие на характер рыночных связей и расширение рыночного поля в рамках национального образования. Это влияние на совокупный спрос, совокупное предложение, степень концентрации капитала, структуризацию экономики и социальных условий, использование факторов экономического роста.

С этой целью используются бюджетная и фискальная политика, денежно-кредитная политика, программирование и планирование.

Финансовая политика предполагает использование бюджетно-налогового и фискального механизма для достижения национально-экономических и социальных целей.

Денежно-кредитная политика предполагает использование метода косвенного воздействия Центрального банка на элементы рыночного механизма и прежде всего оптимальность денежного обращения.

Высшей формой государственного регулирования являются программирование, прогнозирование и планирование. Их применение связано с усложнением хозяйственных связей и необходимостью использования комплексных методов в достижении кратко-, средне- и долгосрочных целей. Объектами таких целевых программ являются отрасли (в том числе аграрный сектор экономики), регионы, социальные условия, направления научных исследований и т.д. Программы бывают обычные, целевые, чрезвычайные.

Наиболее распространены общенациональные программы по восстановлению экономики, структурной перестройке, приватизации, послекризисной стабилизации экономики.

В условиях рыночной экономики применяется планирование экономики по довольно продолжительному горизонту — 4—5 лет. Такие планы разрабатываются департаментами Франции, правительствами Японии, Китая, Южной Кореи. Они отличаются от планов командно-административной экономики, не имеют распределительного характера. Это индикативные планы, т.е. планы целевого, рекомендательного характера при определенном ресурсном обеспечении со стороны государства.

Прямые методы регулирования базируются на властно-распорядительных отношениях и сводятся к административному воздействию на функционирование и результативность хозяйствования субъектов. Среди методов прямого ГРЭ преобладают различные формы безвозвратного целевого финансирования секторов экономики, регионов, фирм в виде субвенций или субсидий, включающих дотации, пособия, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов общенационального и регионального уровней, а также льготных кредитов. Целью таких методов являются достижение приоритетов развития, защита общественно необходимых секторов экономики и групп населения. Кроме положительного эффекта указанные меры могут иметь и негативные последствия в виде деформации реального соотношения издержек и цен, снижения уровня конкурентности, ослабления балансирующей функции рынка.

Прямое воздействие на экономику государство осуществляет через инвестиции в определенные отрасли хозяйства. Оно может идти по двум направлениям: или развитие государственного предпринимательства, или субсидирование предприятий негосударственного сектора. Первое осуществляется в капиталоемких и малорентабельных отраслях, например, таких, как угольная промышленность, железнодорожный и водный транспорт, содержание автомобильных дорог. Кроме того, для обеспечения высокого уровня развития экономики государство осуществляет инвестирование в отрасли, определяющие на данном этапе научно-технический прогресс, а также подготовку квалифицированных кадров и проведение научных исследований. Государственное предпринимательство развивается в тех областях, где применение других форм собственности может принести отрицательные последствия.

Так, в оборонной промышленности инвестирование осуществляется путем строительства казенных предприятий или национализации предприятий других форм собственности за счет скупки акций, иногда конфискации, как это было во Франции после второй мировой войны, предприятий, сотрудничавших с фашизмом. На этой основе создаются смешанные предприятия, когда часть акций принадлежит государству. Предпринимательская деятельность позволяет государству решать общенациональные вопросы и важней-

шие социальные задачи. При этом государство поддерживает уровень жизни населения, определяя предельные цены на энергию, продукты питания, услуги и т.д.

Государство осуществляет регулирование и путем поддержания предприятий совместной или индивидуально-частной форм собственности. Это достигается предоставлением им товаров, услуг по низким ценам или субсидированием. Государство часть дохода направляет на развитие национального хозяйства. Так, политика президентов Р.Рейгана и Дж.Буша была направлена на поддержку крупного бизнеса, что обеспечивалось как прямыми вложениями, так и преимуществами в налоговом обложении.

Государство реализует программу поддержки таких сфер, как образование, здравоохранение, охрана окружающей среды, которые без его помощи развивались бы медленнее, чем другие отрасли, или цены на их услуги были бы столь высоки, что были бы доступны немногим. Эти отрасли являются постоянным объектом субсидирования многих государств, так же как аграрное производство, добывающая промышленность, транспорт и т.д.

Государство оказывает также прямое регулирующее воздействие на экспорт, освобождая экспортера от уплаты пошлин на ввоз сырья или создавая льготное кредитование экспорта.

Государство осуществляет и прямое воздействие на национальный рынок. Оно может влиять на размер, структуру и направления развития рынка путем государственного заказа. Под ним понимают государственное задание фирме на производство определенного вида продукции в регламентированные сроки и в определенных размерах на уникальную, особо дефицитную продукцию.

Анализируя опыт и практику государственного регулирования развитых стран Европы и Азии, а также переходной экономики России, можно выделить *реальные методы и некретций инструментарий*, доступные правительствам при осуществлении стабилизирующей политики. Наряду с использованием неясно-кредитной, бюджетной и фискальной политики многие правительства применяют *социальные и внешнеэкономические регуляторы*.

Таким образом, **экономическая политика правительства — это определенная регламентация норм и правил поведения хозяйственных субъектов посредством экономического инструментария.**

1. *Кредитная политика* включает:

нормирование банковских резервов;
варирование учетной ставки банковского процента;
проведение операций на валютном рынке.

2. *Бюджетная политика* охватывает:

регулирование государственных расходов;
осуществление государственных закупок;
выпуск государственных внутренних займов;

поддержку и регламентирование государственного предпринимательства.

3. *Фискальная политика* предполагает:

регулирование налогового обложения имущества граждан;
введение муниципальных налогов.

4. *Социальная политика* включает:

регулирование минимальных ставок оплаты труда;
установление размеров пенсий, пособий по безработице и т.д.

5. *Внешнеэкономическая политика* означает:

законодательное установление ставок таможенных пошлин, обменных курсов валют;

использование иностранных займов, инвестиций и валютных ограничений.

Методы и инструменты регулирования представлены на рис. 29.1.

Приведенные методы и инструментарий государственного регулирования адекватно требуют их комплексного использования. Взаимосвязь и обусловленность рынков (рынка благ и услуг, денежного рынка, рынка труда, внешнеэкономического рынка) требуют применения взаимосвязанного инструментария при воздействии на равновесный экономический рост.

Использование односторонних методов, например исключительного монетаристского воздействия на системное равновесие, не может оказать положительного стабилизирующего эффекта. Более того, односторонний подход может привести лишь к углублению экономического кризиса и заложить перспективные основы его разрушительного проявления. Это подтверждено применением только идей монетарной политики 70—80-х годов в американской и европейской экономиках, а также в экономике России 90-х годов XX в.

Следовательно, *современная рыночная система немыслима без вмешательства государства*. Однако существует грань, за которой происходят деформации рыночных процессов, падает эффективность производства. *Существуют важные ограничения для регулирования*. Например, недопустимы любые действия государства, разрушающие рыночный механизм (тотальное директивное планирование, всеохватный административный контроль за ценами и др.). Это не означает, что государство снимает с себя ответственность за неконтролируемый рост цен и должно отказаться от планирования. Как отмечалось, рыночная система не исключает планирования на уровне предприятий, регионов и даже народного хозяйства, выступающего в виде национальных целевых программ. Но рынок во многом является самонастраивающейся системой, и поэтому влиять на него следует только косвенными экономическими методами. В ряде случаев возможно применение административных методов. Но нельзя уповать только на экономические либо только на административные меры. С одной стороны, элементы администрирования несет в себе любой экономический регулятор. Например, денежное обращение ощутит влияние такого известного экономического метода, как ставка по кредитам Центрального банка, не раньше, чем будет принято административное решение. С другой

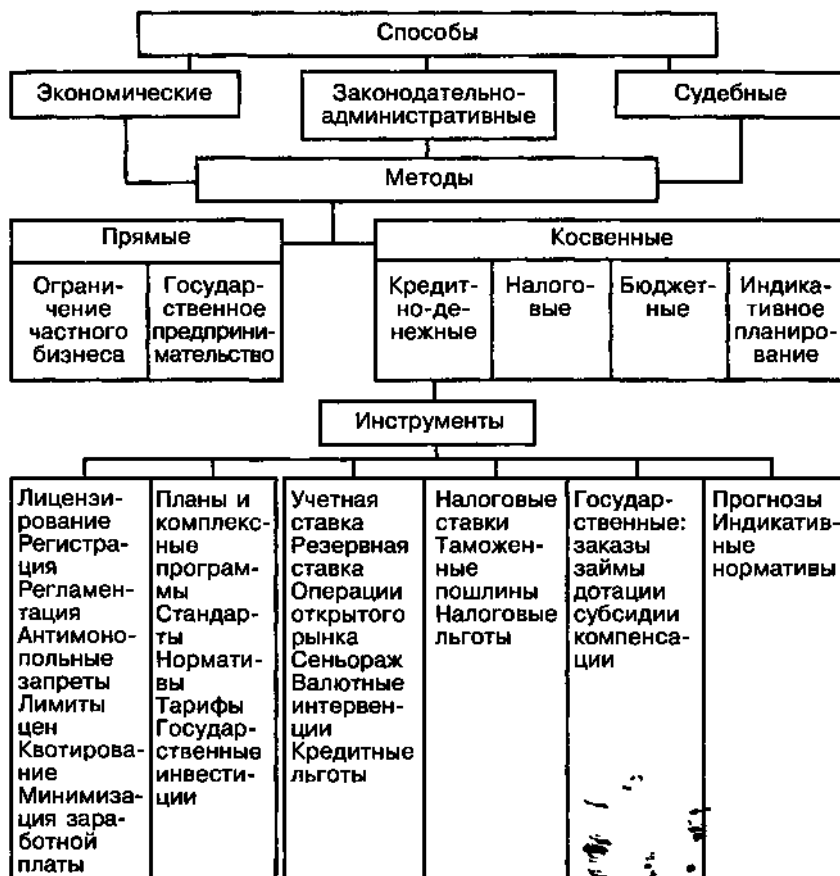


Рис. 29.1. Способы, методы и инструменты государственного регулирования рыночной инфраструктуры

сторона, в каждом административном регуляторе есть нечто экономическое в том смысле, что он косвенно скрывается на поведении участников экономического процесса. Прибегая к прямому контролю за ценами, государство создает для производителей особый экономический режим, вынуждает их пересматривать производственные программы, искать новые источники финансирования инвестиций и т.д.

Среди методов государственного регулирования не существует совершенно непригодных и абсолютно неэффективных. Нужны все, и вопрос лишь в том, чтобы определить для каждой ситуации, где его применение наиболее целесообразно. Хозяйственные потери начинаются тогда, когда власти выходят за границы разумного, отдавая чрезмерное предпочтение либо экономическим, либо административным методам.

*

Нельзя забывать и о том, что *экономическими регуляторами следует пользоваться предельно осторожно, не ослабляя и не заменяя рыночных стимулов*. Если государство игнорирует это требование, запускает регуляторы, не думая, как их действие отразится на механизме рынка, последний начинает давать сбои. Ведь денежная или налоговая политика по силе своего воздействия на экономику сравнима с централизованным планированием.

Надо иметь в виду, что *среди экономических регуляторов нет ни одного идеального*. Любой из них, принося положительные эффекты в одной сфере экономики, непременно дает негативные последствия в других. Здесь ничего нельзя изменить. Государство, использующее экономические инструменты регулирования, обязано их контролировать и своевременно останавливать. Например, государство стремится обуздать инфляцию, ограничивая прирост денежной массы. С точки зрения борьбы с инфляцией эта мера эффективна, однако она приводит к удорожанию центрального и банковского кредита. А если процентные ставки растут, становится все труднее финансировать инвестиции, начинается торможение экономического развития. Именно так ситуация развивается в России.

Комплексное использование методов и инструментов государственного-правительственного регулирования образует макромаркетинг национальной экономики. В отличие от прямого и косвенного подхода он является комплексным методом, охватывающим одновременно все фазы воспроизводства и экономического роста, территории и региональные подсистемы. Макромаркетинг динамичен по своему содержанию: изменение в экономической конъюнктуре меняет и маркетинговую деятельность.

3, Общегосударственное планирование — один из методов регулирования экономики

В командно-административной экономике государственное планирование являлось основным методом регулирующего воздействия на производство, обмен и распределение производимого продукта. Оно способствовало господствующей государственной собственности и распространялось на распределительные процессы всех без исключения ресурсов и производимых благ. Такая система плановой привязки производителя и потребителя приводила к разрастанию планирующих распределительно-снабженческих структур, росту издержек производства и Обращения, создавала искусственный дефицит при скрытом избытке производимого продукта. Более того, план как юридический закон распределения превращался в тормоз НТП, инноваций, роста производительности труда. Россия как главное государство использования глгана отставала от развитых стран по общему уровню экономического роста, производительности общественного труда, производству конечного продукта на душу населения. Поэтому с началом реформирования экономики и перево-

да ее на рыночные связи и отношения государственные органы отказались от использования планирования как метода регулирования глобальных связей и равновесного экономического роста на отдаленный горизонт.

В науке господствующее положение заняли позиции тех авторов, которые полностью отрицают возможность использования централизованного и индикативного планирования не только в переходной, но и в развитой рыночной экономике.

Однако опыт функционирования административно-командной и рыночной систем свидетельствует о том, что виноват не сам метод планирования, а его гипертрофированное использование в интересах государства, монополий и отдельных классово-партийных групп. Метод планирования, как и план, предполагает использование позитивных факторов. План в любом национальном образовании увязывает цели, ресурсы и мероприятия в единое целое. Более того, в постиндустриальном обществе с преимущественно децентрализованной системой принятия решений товарно-денежные отношения объективно обуславливают необходимость вмешательства государства с минимальными потерями ресурсов и времени поддерживать прогрессивные изменения структуры производства, минимизировать влияние факторов, вызывающих кризисные явления в экономике.

С ростом обобществления и концентрации производства, усложнением связей, достигающих значения многократных, государство уже не в состоянии поддержать равновесие функциональной экономической системы и достаточно высокие темпы ее развития только посредством макроэкономического инструментария, т.е. бюджетного, налогового, денежно-кредитного регулирования. Это инструменты краткосрочного действия. Они используются в основном для нивелировки, устранения отклонений от прогнозируемых показателей экономического роста и пропорций, обеспечивающих это развитие.

Становится очевидным, что ***показатели роста и экономические пропорции могут устанавливаться государством на основе анализа, прогнозирования и плановых программ экономики*** в этом случае функциональная экономическая система будет координироваться более совершенным, чем она координируется, ценовым рыночным механизмом. Пользуясь рыночными механизмами при наличии разрабатываемого плана, можно быстрее адаптироваться к факторам, нарушающим ее равновесие.

Полагаем, что положение целиком относится и к функционированию российской экономической системы, когда она развивается уже не в режиме централизованного планирования, а в условиях развитой инфраструктуры постиндустриального общества.

Проявление планомерности и организация планирования не только объективно необходимы, но и возможны в рыночной экономике. Чем обусловлена эта возможность?

Во-первых, увеличением вовлеченного в реальное производство колоссального ресурсного и производственного потенциала. Это ресурсы государственного и частного секторов экономики. При этом правительственные доходы и расходы оказывают всевозрастающее влияние на использование ресурсов частного сектора, вовлекая его во взаимосвязанный оборот.

Во-вторых, государство через финансово-промышленные группы (ФПГ), крупные корпорации оказывает реальное воздействие на деятельность обособленных производителей и принимает меры к достижению согласованности в их деятельности как во внешней торговле, так и в проведении отраслевой и кредитной политики.

В-третьих, усиление взаимосвязи, зависимости и контроля достигается за счет использования информационных систем, электронно-вычислительной техники, системы Интернета и т.д.

В-четвертых, в современных национальных образованиях растет солидарность и социальное согласие различных слоев и групп населения (госорганов, частного бизнеса, профсоюзов и др.), преследующие единую цель — стабильное развитие экономики и рост благосостояния.

Планомерность — это последовательность реализации отраслевых и межотраслевых связей, рационального поведения и использования рыночных регуляторов для достижения целей экономического роста.

План фиксирует предполагаемую последовательность в использовании ресурсов как по количеству, так и по их качественному составу с учетом сложившихся ценностей. Макроэкономическое планирование предполагает организованную деятельность, осуществляемую как центральным планирующим органом, так и его локальными подразделениями (регионами, муниципалитетами и т.д.).

Применительно к рыночной экономике на это указывал К.Ландауэр в книге "Теория национального экономического планирования". Плановые учреждения должны проанализировать, как предполагаемые изменения в производственном процессе повлияют на доходы разных групп населения и какова будет реакция потребителей на изменение в снабжении и доходах*.

Отметим, что еще в 30-е годы ряд крупнейших экономистов США (В.Леонтьев, Дж.Гэлбрейт, С.Холланд и др.) выступили с манифестом по созданию в аппарате президента США Управления национального экономического планирования с функциями анализа экономики страны, выявления долгосрочных тенденций развития, разработки программ развития производственной и социальной сфер, а также координации деятельности всех государственных органов по регулированию экономики.

* **Landauer C. Theory of National Economic Planning. University of California Press, 1994. P. 171—173.**

Дж. Гэлбрейт отмечал, что существующее внутрифирменное стратегическое планирование не может обеспечить полного согласования между отраслями-производителями и отраслями-потребителями ввиду нерыночного поведения крупных корпораций. Это может обеспечить только государственный плановый орган*.

Государственное вмешательство через разработанные программы предусматривает субсидирование и кредитование из бюджета жилищного строительства, проведение структурной, антикризисной и финансовой политики. В условиях рынка никакие организации частного сектора, олигополистические структуры и их различные ассоциации не в состоянии определить комплексные проблемы и задачи, относящиеся ко всей функциональной экономической системе. Только государственные органы в состоянии разработать долгосрочные прогнозы вовлечения неиспользованных резервов и ресурсов, имеющихся в стране, и определить цели, которые не всегда совпадают с целями предпринимательского сектора экономики.

Система плановых ориентировок позволяет государству скорректировать структурные сдвиги, которые, как правило, порождают такие кризисные явления, как безработица, инфляция, неравновесие совокупных рынков и т.д. Совершенная государственная координация во многих случаях действует более эффективно, чем ценовой механизм рынка. На этом основывается государственная промышленная политика Японии, которую проводит Министерство внешней торговли и промышленности. Согласованное планирование в этой стране явилось одним из средств успешного перехода к быстрорастущему производству.

В 60-е годы планирующие органы были созданы во Франции — Генеральный комитет по планированию, в Канаде — Экономический совет, в Голландии — Центральное плановое бюро и других странах. Эти планирующие органы анализируют социальные, экологические, демографические проблемы и разрабатывают систему регулирующих мер по их оптимизации. В функционировании заинтересованы прежде всего предприниматели, подвергающиеся инвестиционному риску при вложении капитала в те или иные отрасли экономики.

В странах с рыночной экономикой использующая методы как централизованного, так и индикативного планирования. По мере накопления опыта и изменения объективных условий наблюдается переход от одного к другому. Так, Франция, первой использовавшая в послевоенные годы индикативное планирование, в последующем перешла к разработке и реализации стратегических государственных планов.

Формирование единого централизованного плана находится в зависимости от действия внутренних (эндогенных) и внешних (экзогенных)

* Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1969. С. 395-397.

ных) факторов, из которых формируется экономический рост и внутренний валовой продукт. В его создании участвуют различные государственные и частные структуры на основе вариантов государственной экономической политики (a), представленной множеством (A). Если варианты экономической политики отличаются только количественно, то (a) можно представить как вектор большой размерности, численные значения которого соответствуют элементам бюджетной, налоговой, кредитно-денежной политики.

Как известно, состояние функциональной экономической системы зависит от экзогенных, малоуправляемых факторов (z) — изменения конъюнктуры мирового рынка, соотношения курсов валют, объема экспорта, притока внешних инвестиций и т.п. Все возможные состояния экзогенных факторов образуют множество Z .

Возможное состояние функциональной экономической системы в будущем горизонте образует x . Если рассматривать только количественное различие экономики, то x образует множество X , которое ограничено множеством возможных экономических стратегий A и множеством значений экзогенных факторов Z . В случае функционирования экономической системы механизм управления ею может быть представлен зависимостью:

$$X = f(a, z),$$

т.е. состояние планируемой экономики x является функцией от политики, проводимой планирующим центром A и от экзогенных факторов z . В итоге каждой паре (a, z) соответствует определенное состояние x .

Это наиболее упрощенное, условное представление о планировании. Реальное функционирование моделируется системой уравнений.

Обозначим через $W(x)$ шкалу предпочтений планирующего центра. Если два состояния экономики x' и x'' , принадлежащие множеству X , соответствуют шкале предпочтений планирующего центра, то $W(x') = JV(x'')$. Если же состояние x' предпочтительнее, чем x'' , то $W(x') > W(x'')$. Отметим взаимодействие между этими элементами на рис. 29.2.

Упрощение или усложнение планирования функциональных систем предполагает определенный набор этапов и расчетов:

формирование множества возможных вариантов экономической политики A ; v

формирование обоснованного перечня экзогенных факторов z , влияющих на x \

влияние отраслевой структуры экономики и специфики механизма ее функционирования $x = f(a, z)$;

формирование функций предпочтения $W(x)$;

прогнозирование экзогенных факторов z \



Рис. 29.2. Структура и механизм функционирования экономики единого планового центра

Источник. Остапенко Ю., Парсадонов Г., Кормишина Т. Государственное регулирование экономики. Ч. 2. М.: ГАУ, 1996. С. 6—7.

выбор такого варианта экономической политики (я), при котором функция предпочтений $W(x)$ достигает максимального значения.

Оптимальная экономическая политика соответствует соотношению:

$$W[f(a, z)] = \max W[f(a, z)] \text{ для заданных } z.$$

Здесь представлены лишь контуры возможного централизованного планирования в достижении оптимальной величины ВВП. Это планирование отличается от планов экономики "развитого социализма", где они носили обязательно-директивной характер и включали в орбиту планирования не только макропропорции, но и движение самых несущественных благ и услуг.

Методология и методы **индикативного планирования** отличаются от централизованного плана.

Индикативное планирование представляет собой процесс разработки системы взаимосвязанных индикаторов (параметров) состояния экономики, а также определение государственного воздействия на экономические и социальные процессы с целью достижения этих индикаторов. К индикаторам обычно относятся система показателей экономической динамики: структура и эффективность экономики, состояние обращения, занятости, уровня жизни, движение цен и т.д. Индикативный план, как и централизованный, должен быть сбалансированным по материальным, трудовым и финансовым ресурсам. Отсутствие реальных ресурсов в данное время предполагает возможный расчет получения их в будущем горизонтальном периоде. Поэтому индикативные планы больше напоминают прогнозные расчеты, которые не носят директивного характера. В целом индикативное планирование опирается на согласованность и гармонию общественных интересов. Поэтому в

случае экономических конфликтов и кризисных симптомов спада производства и роста безработицы доверие к этим планам и методам индикативного прогноза резко снижается, а экономика в этом случае вступает в полосу неопределенности и недоверия к сбалансированным индикаторам.

Несмотря на недостатки, индикативные планы позволяют разработать обоснованные цели, задачи и методы реализации государственной социально-экономической политики, организовать взаимодействие всех звеньев федеральной системы (центра и регионов).

Индикативный план органично соединяет в одной концепции-документе действующую экономическую политику, прогнозные расчеты государственных программ, систему регуляторов, объемы государственных инвестиций и возможности воздействия на динамику функционирования структур на микроуровне. При благоприятной экономической конъюнктуре индикативный план выступает стимулирующим фактором экономического роста при прямом и косвенном государственном регулировании. Использование его позволяет реализовывать крупные социальные и экологические программы по миграции трудовых ресурсов, освоению территорий, охране водных, лесных и почвенных ресурсов национального государства и его регионов.

На основе индикативных планов определяются:

- глобальные элементы структурной программы государства;
- структура экспорта и импорта;
- основные направления НТП и науки;
- развитие рыночной и производственной инфраструктуры;
- основные направления реформирования социальных условий и социальных структур;
- показатели уровня жизни и обеспеченности населения;
- параметры институциональной политики государства.

В переходной экономике России отсутствуют специальные структуры по организации как централизованного, так и индикативно-прогнозного планирования. Частично эту работу осуществляет Министерство экономики, которое определяет важнейшие направления — индикаторы приватизационных мероприятий, изменения структуры промышленного и аграрного производства, стабилизации экономики, повышения уровня жизни различных слоев населения. В на-следство от командно-административной системы России досталась далеко не совершенная отраслевая структура с преобладанием тяжелой промышленности, военно-промышленного комплекса, сверхмонополизмом и сырьевой ориентацией экспорта. В формирующейся экономике низок уровень рыночной инфраструктуры, информатики, банковско-кредитной системы.

Эти негативные особенности российской экономики, с одной стороны, затрудняют действие объективного автоматического рыночного механизма, с другой, возможности государственного регулирования ее с помощью централизованных и индикативных пла-

нов. Положение усугубляется сохранением национального федерализма, недостаточной самостоятельной активности регионов и финансово-кредитных рынков.

Основной концепцией государственного регулирования экономики России должна стать структурная политика. Основу ее должны составить избирательная поддержка отраслей, обеспечивающих производство конкурентной продукции, независимость и безопасность экономики, повышение уровня жизни и благосостояния народа.

4. Основные направления государственного регулирования пореформенной экономики России

Механизм государственного регулирования не является раз и навсегда данным и неизменным. Эволюция его предопределяется потребностями технологического развития и экономического роста, перегруппировкой политических сил и изменениями проводимой ими экономической и социальной политики, степени развитости рыночных отношений хозяйствования.

В любом случае государство должно быть эффективным, т.е. максимально использовать предпринимательскую энергию, для углубления партнерства и катализации бизнеса. Оно эффективно в том случае, когда поддерживает те сферы, которые не регулируются или слабо регулируются рыночными механизмами, — здравоохранение, образование, макроэкономическую стабильность, защиту неимущих и т.д.

По такому пути развиваются экономические и социальные процессы в Российской Федерации, где за реформы 80—90-х годов заложены основы финансово-экономического регулирования экономики. Перспективы российской экономики определяются с гарантией прав собственности и справедливой конкуренцией и способностью для эффективного функционирования рыночной экономики. Государство осуществляет контроль за денежной массой, снижением инфляции, а также обеспечением структурных сдвигов в производстве и экспорте продукции.

Активизации инвестиционного процесса государство предполагает достичь путем удешевления кредитных ресурсов в условиях новой экономической конъюнктуры.

Социальная и военная реформы позволят в перспективе сократить нагрузку на государственный бюджет и увеличить расходы на образование, здравоохранение, культуру и пенсии.

Предполагается, что бюджет как метод экономического воздействия будет стимулировать экономический рост. Это достигается тем*, что средства налогоплательщиков предоставляются корпоративному сектору исключительно на конкурентной основе. Уменьшится количество налогов и налогооблагаемая база, произойдет выравнивание налоговой нагрузки.

Анализируя опыт государственного регулирования в развитых рыночных государствах и странах транзитивной экономики, можно отметить функциональные регулирующие тенденции в экономике.

Основные функции государственного регулирования реализуются, **во-первых**, в направлении достижения и сохранения национальных конкурентных преимуществ экономики. Страна достигает конкурентного преимущества благодаря экономическим факторам и наличию уникальных институциональных механизмов, способных непрерывно повышать уровень использования факторов производства: ресурсов, рабочей силы, капитала, предпринимательства.

Общепризнанной задачей правительства становится разработка политики нововведений, стимулирование усовершенствований в технике, выгодных для национальной экономики. Это позволит повышать эффективность производства, диктовать высокие цены благодаря высокому качеству, осваивать новые наукоемкие отрасли и отдельные территории. **Во-вторых**, новым является использование различных инструментов и прежде всего контрактной системы — совокупности разных форм в организации системы государственных заказов и закупок с целью вовлечения частного бизнеса в решение приоритетных проблем общества, реализацию государственных программ. Так, во Франции накоплен опыт "плановых контрактов", "контрактов о ценах", регулирования деятельности государственных акционерных предприятий, госзаказов для частного сектора. Контракты заключаются на конкурентной основе, чаще всего через торги. В США используется федеральная контрактная система, которая перераспределяет государственные финансовые ресурсы на научно-технические, социальные, военные цели.

В-третьих, активизируется деятельность государства по расширению возможностей обеспечения конкурентных преимуществ национальной экономики на мировых рынках путем создания благоприятных условий хозяйствования национальных предпринимателей, стимулирования использования негосударственной поддержки частного бизнеса, конкурентоспособности фирм в тех сферах, где частные инвестиции способствуют решению крупномасштабных стратегических задач и связаны с высоким риском либо не обеспечивают достаточной прибыли.

В-четвертых, существенно значимой функцией государственного регулирования становятся общая координация экономических процессов, стимулирование развития экономики в соответствии с выбранными правительством ориентирами. Осуществляется разработка долгосрочной экономической стратегии промышленной политики через систему планово-прогнозных институциональных структур (Франция, Япония, КНР).

В-пятых, для достижения конъюнктурных преимуществ государство проектирует динамику личного и производственного спроса в стране. Правительство манипулирует государственными расхо-

дами, налогами, стоимостью кредита, регламентирует конкуренцию, развивает государственный сектор.

В-шестых, в области социальной стратегии и реализующей ее социальной политики сферой государственного регулирования становятся доходы, цены, занятость, трудовые отношения, охрана труда, качество товаров и услуг. Это ведет к смягчению социального неравенства, поддержанию баланса интересов, достижению общего консенсуса, стимулированию экономической активности различных групп населения.

В-седьмых, адаптация экономического регулирования к изменяющимся условиям хозяйствования выражается в диверсификации деятельности государства по регулированию экономики. Современные рыночные структуры обуславливают необходимость диверсификации экономической и социальной политики. В западной экономической литературе для характеристики этого процесса используется термин "policy diversify". В современной экономике развитых индустриальных стран одновременно идут процессы дерегулирования и децентрализации. Дерегулирование означает сокращение масштабов прямого государственного вмешательства в процессы общественного воспроизводства. Государственное регулирование дополняется корпоративным, что дает кумулятивный и компенсационный эффект. Процесс децентрализации состоит в переносе решения многих проблем с макроуровня на мезоуровень отдельных регионов и микроуровень отдельных фирм. Характерно, что субъектами государственного регулирования становятся региональные, муниципальные и коммунальные органы управления. Снижается роль прямых форм административного регулирования и повышается значение различных рычагов косвенного воздействия государства.

Экономическое регулирование на уровне территорий уменьшает неравномерности социально-экономического развития регионов, снимает социальную напряженность в депрессивных регионах, стимулирует эффективное использование экономического Потенциала территории.

Раздел V ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Глава 30. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ВАЛЮТНЫЙ КУРС

- 1. Сущность мирового хозяйства. Интеграция и интернационализация.*
- 2. Внешняя торговля и внешнеторговая политика. Платежный баланс.*
- 3. Валютный курс и проблема конвертируемости валют.*

В предыдущих главах учебника для упрощения анализа не учитывались обстоятельства, связанные с международными экономическими отношениями. Экономика рассматривалась как закрытая. В действительности национальная экономика каждой страны является частью мирового хозяйства. Здесь рассматриваются экономические проблемы с учетом международных экономических отношений (т.е. проблемы открытой экономики).

Мировое хозяйство — предмет исследования многих наук, в том числе конкретных экономических дисциплин. Экономика как наука в отличие от них в качестве предмета исследования рассматривает закономерности социально-экономического развития человеческого общества как результат взаимодействия ряда факторов, создающих материальную основу для экономического роста.

1. Сущность мирового хозяйства. Интеграция и интернационализация

Мировое хозяйство есть система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями.

Мировое хозяйство — это не просто сумма отдельных национальных хозяйств (своеобразных "лоскутков"), имеющих контракт друг с другом, а качественно новое образование, которое функционирует на основе взаимодействия отдельных национальных хозяйств в различных формах рыночной деятельности на макро- и микроуровне на базе согласованных единых правил и стандартов конкуренции, при должном обеспечении фундаментальных национальных интересов и приоритетов.

При этом под макроуровнем понимается взаимодействие национальных государств, национальных, субрегиональных и региональных экономик как единого целого — мировой экономики. Мировая экономика понимается здесь как синоним мирового хозяйства.

Под микроуровнем понимается уровень взаимодействия хозяйственных единиц — отдельных фирм, предприятий государственного и частного секторов экономики, домашних хозяйств, а также транснациональных корпораций (ТНК) и финансово-промышленных групп (ФПГ). На микроуровне происходит и взаимодействие отдельных рынков.

Мировое хозяйство есть результат исторического развития, мирового взаимопереплетения национальных хозяйств. В настоящее время процесс формирования мирового хозяйства еще не завершен. Результатом его развития должна стать интерсистема планетарного уровня (глобальная экономическая система), аналогичная современным национальным хозяйствам.

Формирование и развитие мирового хозяйства связано с действием социально-экономических факторов: международного разделения труда, развития средств транспорта и связи, миграции капитала (финансового, человеческого и т.д.).

Международное разделение труда (МРТ) — "прямое" продолжение общественного разделения труда внутри страны, представляет собой взаимосвязанный процесс специализации отдельных стран, объединений, предприятий на производстве отдельных продуктов или их частей с кооперированием производителей для совместного выпуска конечной продукции.

II

МРТ развивается по двум направлениям — производственному и территориальному. В свою очередь, производственное направление подразделяется на вертикальное и горизонтальное. Первое имеет место тогда, когда различные производители образуют однолинейную технологическую цепочку и выполняют ряд последовательных производственных операций, в ходе которых продукт каждой предшествующей стадии является незавершенным изделием и становится предметом труда для каждой последующей стадии. Горизонтальное разделение труда предполагает изготовление отдельных[^]ми производителями компонентов, из которых затем собирается[^]технически или технологически сложное изделие. Как горизонтальное[^], так и вертикальное МРТ разделяются уже на международном \$ уровне на общее (между крупными группами отраслей), частное •

(из крупных групп отраслей выделяются менее агрегированные отрасли и подотрасли) и единичное (внутриотраслевое разделение). В территориальном аспекте международная специализация производства предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве отдельных продуктов и их частей для мирового рынка.

Современные теории МРТ

Современные теории МРТ ведут свое начало от классической политэкономии, от теорий А.Смита и Д.Рикардо, которые первыми предположили, что для страны выгодной может быть не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, участие в МРТ.

А. Смит на основе своей *теории абсолютного преимущества* доказывал выгодность МРТ. Он утверждал, что если какая-нибудь страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом. Именно поэтому, несмотря на то что в выборе специализации производства продукции А. Смит большую роль отводил рынку, он считал необходимым при рассмотрении этого вопроса учитывать преимущества страны — естественные (климатические условия, наличие некоторых природных ресурсов и т.п.) и приобретенные (обычно обусловленные технологией производства).

Взгляды А.Смита дополнил и развил Д.Рикардо, которому принадлежит *теория относительного преимущества*. Он доказал не только возможность, но и необходимость взаимовыгодной торговли даже при наличии абсолютного преимущества одной страны в производстве всех продуктов: эта страна получит выигрыш, если откажется от менее эффективного в пользу более эффективного. Общий объем продукции можно увеличить, согласно этой теории, за счет дополнительных преимуществ, возникших при специализации страны на производстве той продукции, по которой преимущества в издержках особенно велики. По мнению Рикардо, для страны невыгодно развивать даже те отрасли, где издержки производства ниже, чем в других странах, но разница в издержках меньше, чем продукции наиболее производительной отрасли в стране. Несмотря на то что та или иная страна способна выпускать множество разнообразных товаров, она обладает сравнительным преимуществом в производстве лишь определенных видов продукции, в то время как другим странам лучше дается производство чего-либо другого. Каждая страна экспортирует ту продукцию, в выпуске которой она преуспевает, и импортирует ту продукцию, в выпуске которой преуспевают другие страны.

Современной модификацией теории сравнительных издержек является *теория соотношения факторов производства*. Страны по-раз-

ному наделены факторами производства — трудом, землей и капиталом. Если страна в избытке обеспечена каким-либо одним фактором, например трудом с относительно более низкой заработной платой, то трудоемкие товары, производимые в данной стране, будут обходиться дешевле. Этой стране более выгодно их производить и экспортировать.

Основоположники этой теории шведские экономисты Эли Хекшер и Бертил Олин разработали основные современные представления о том, чем определяются направление и структура международных товарных потоков. Пол Самуэльсон выявил математические условия, при которых утверждения Хекшера—Олина становятся действительными для хозяйственной практики. В знак признания их общих заслуг на Западе модель часто называют *моделью Хекшера—Олина—Самуэльсона*.

В 1954 г. была опубликована статья американского экономиста Василия Леонтьева, где была сделана попытка проверить теорию Хекшера—Олина на основе расчета полных затрат труда и капитала на экспорт и импорт США, которые в то время считались капиталоизбыточной страной. Предполагалось, что США экспортируют капиталоемкие товары, а импортируют трудоемкие. Результат оказался обратным и получил название *парадокса Леонтьева*. Оказалось, что относительный избыток капитала в США не отражается на американской внешней торговле. США экспортировали более трудоемкую и менее капиталоемкую продукцию, чем импортировали. В. Леонтьев предположил, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 человеко-год американского труда эквивалентен 3 человеко-годам иностранного труда, т.е. большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Это послужило основой для возникновения модели квалификации рабочих с [^]ы.

В соответствии с этой моделью в производстве участвуют не три фактора, а четыре: квалифицированный труд, *е1фалфицированный труд, капитал и земля. Относительное «обилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большово количества квалифицированного труда, изобилие же неквалидацированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для^роизводства которых высокая квалификация не требуется.

Современная экономическая наука указывает не только на достоинства, но и ограниченность теории Хекшера—Олина, в которую не вписываются следующие процессы:

- сближение структурных сдвигов в промышленности и торговле *.
- высокоразвитых и ранее слаборазвитых стран;

- значительный и постоянно растущий удельный вес торговли между странами с одинаково высоким уровнем дохода; v

- высокий и все возрастающий удельный вес встречных поставок сходных промышленных товаров в мировой торговле.

Названные обстоятельства поставили перед экономической наукой задачу поиска расширения или обновления основных положений теории Хекшера—Олина. Это привело, с одной стороны, к расширению теории, новому определению факторов производства, а с другой — к ее полному отрицанию и возникновению совершенно новых подходов к проблеме эффективности МРТ.

Ведущее место среди неоклассических теорий международного разделения труда занимает *модель альтернативных издержек* американского экономиста Г.Хаберлера. Для каждой страны он предлагает кривые производственных возможностей, показывающие, в каком соотношении каждая страна может производить два товара при использовании всех ресурсов и наилучшей технологии. Согласно этим взглядам страны экспортируют продукцию тех отраслей, в которых они обладают наивысшей, по сравнению с другими странами, технологией. В последующем передовая технология неизбежно распространяется по миру, отрыв исчезает, экспорт падает, порождая дальнейшее изменение структуры мировой торговли.

В теории *жизненного цикла товара* (ЖЦТ) Реймонда Вернона утверждается, что успех страны в мировой торговле зависит от внутреннего рынка. Согласно этой теории некоторые виды продукции проходят цикл, состоящий из четырех этапов (внедрение, рост, зрелость, упадок), а их производство перемещается в международном плане в зависимости от этапа цикла. Р.Вернон пытался объяснить, почему США лидируют в производстве значительного числа новых и перспективных товаров. Он утверждал, что спрос на такие товары, возникающий на национальном рынке раньше, чем за рубежом, приводит к технологическим преимуществам США. Американские фирмы на стадии развития производства экспортируют эти новшества, а по мере роста спроса на них организуют производство в зарубежных странах. По мере распространения новой технологии иностранные фирмы также осваивают производство новых товаров, начиная ввозить их в США.

Понятие "цикл товара" стало основой теории, объясняющей взаимосвязь национального и внешнего рынков.

Эффективность международного разделения труда и структуры мировой торговли помогают объяснить концепции независимости, взаимозависимости и зависимости.

Большая экономическая независимость означает отсутствие некоторых товаров услуг и технологий, поэтому ни одна страна сейчас не стремится к полной независимости. Но большинство стран старается так войти в систему международного разделения труда и сформировать структуру своей внешней торговли, чтобы в минимальной степени подвергаться опасности иностранного контроля над спросом и предложением. v

Рост защищенности от перемен за рубежом можно обеспечить развитием торговых связей на основе взаимных потребностей. В случае взаимозависимости стран как торговых партнеров (например,

Франции и Германии) маловероятно, чтобы одна из них сократила поставки или размер рынка, так как другая сторона немедленно отреагирует на это.

Слишком большая зависимость приводит к тому, что страна становится уязвимой при изменениях, происходящих в других странах.

Углубление МРТ подтверждает жизнеспособность всех теорий и необходимость их постоянной модификации, дополнения новыми гранями, что обусловлено объективными тенденциями НТП и тенденцией к общей гуманизации международных экономических отношений.

Основные черты мирового хозяйства

Прежде всего необходимо отметить, что мировое хозяйство складывается из национально-государственных экономик, находящихся между собой в постоянной и взаимной связи в той мере, которая обеспечивает выгодность участия страны в мировом хозяйстве. Результатом функционирования мирового хозяйства является повышение эффективности использования ресурсов в каждом государстве, ускорение темпов экономического роста во всем мире. Мировое хозяйство представляет собой глобальный экономический организм, состоящий практически из всех стран и народов планеты. Мировое хозяйство развивается по законам рынка. Это преимущественно рыночная система, однако она пока еще не представляет собой единого целого. В систему мировой экономики входят государства с различными укладами хозяйства.

Мировое хозяйство характеризуется наличием развитой рыночной инфраструктуры, которую образуют мировые, рынки: товаров и услуг, факторов производства, капиталов, а также и валютная и финансовая системы.

В настоящее время четко просматривается структура мирового хозяйства:

- 1) мировой рынок товаров и услуг;
- 2) мировой рынок капиталов;
- 3) мировой рынок рабочей силы;
- 4) международная валютная система;
- 5) международная кредитно-финансовая система.

Кроме того, интернационализация интенсивно развивается в сфере информации, НИОКР, культуры. Формируется единое научно-информационное пространство.

Основными субъектами мирового хозяйства являются:

- государства с их народно-хозяйственными комплексами;
- транснациональные корпорации;
- международные организации и институты;
- фирмы всех секторов хозяйства, вышедшие за национальные границы.

Мировое хозяйство характеризуется неравномерностью развития. Экономические различия между частями заключаются в степе-

ни развития рынков товаров, труда, капиталов и информации, глубине разделения труда внутри стран и характере их включенности в мировой рынок, уровне и формах социальной защиты населения.

Разнообразие сочетаний показателей экономического развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения. Для этого используются несколько основных показателей и критериев:

- абсолютный и относительный ВВП (ВНП);
- НД и доход на душу населения;
- отраслевая структура национальной экономики;
- структура экспорта и импорта страны;
- уровень и качество жизни населения и некоторые другие.

Существует несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Самый простой из них — разделение мировой экономики на группы стран по уровню дохода на душу населения. Такой подход используется в ООН, ВМФ, МБРР (абсолютные показатели дохода на душу населения по странам исчисляются ежегодно). Например, МБРР различает три группы стран в соответствии с уровнем дохода. В 1995 г. были определены следующие граничные значения годового дохода на душу населения: низкий уровень доходов — не более 765 дол. (49 стран), средний уровень доходов — от 766 до 9385 дол. (58 стран), высокий уровень доходов — 9386 дол. и выше (26 стран). Дополнительная граница дохода на душу населения 3035 дол. вводится между уровнем доходов незначительно выше и незначительно ниже среднего.

Мир по своей социально-экономической природе крайне неоднороден. В настоящее время можно выделить три группы стран: промышленно развитые страны с рыночной экономикой, образующие как бы каркас мирового хозяйства; развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки и Океании (или страны третьего мира); страны с переходной экономикой, представленные в основном государствами Восточной Европы, а также Россией, находящимися на пути развития новых форм хозяйствования.

В структуре мирового хозяйства можно выделить центр и периферию. К центру относятся высокоразвитые промышленные страны, на долю которых приходится $\frac{3}{4}$ совокупного объема мирового валового национального продукта, потоков капитала и мировой торговли. Эти страны (многие из них входят в Организацию экономического сотрудничества и развития) являются пионерами научно-технического прогресса, применения высоких технологий и научных открытий, обладают огромным военно-промышленным комплексом и наиболее дееспособной военной организацией (НАТО).

Отношения между промышленно развитыми странами характеризуются борьбой двух тенденций — сотрудничества и соперничества (конкуренции). Среди экономически развитых стран наибольшей мощью обладают США, которые совместно с Канадой и Мексикой строят обширное экономическое пространство, страны

Западной Европы (ЕС и ЕАСТ), Япония, новые индустриальные государства Азиатского региона (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея).

К периферии относятся все остальные государства. Их также называют "третий мир" или "развивающиеся страны". Многие из них имеют одностороннюю сырьевую или полуфабрикатную специализацию экономики, устаревшую материальную базу производства, низкий уровень развития товарно-денежных отношений.

Центр и периферия находятся в постоянной связи и взаимовлиянии, несмотря на то, что перед государствами стоят разные проблемы. Для многих стран центра на первое место выдвигаются экологические и гуманитарные критерии развития, формирование качественно новой структуры производства и потребления. Для развивающихся — переход к устойчивому росту, решение социальных проблем; в ряде стран — обеспечение населения продовольствием.

Мировое хозяйство отличается от национального наличием единого мирового рынка. На его функционирование существенное влияние оказывает экономическая политика развитых государств. Отличительной особенностью мирового рынка выступает функционирование системы мировых цен и международной конкуренции. Последняя сводит различные национальные стоимости к единой интернациональной. Мировая цена определяется условиями в тех странах, которые поставляют на мировой рынок основной объем благ. Между странами ведется ожесточенная конкуренция за рынки сбыта. Она нередко протекает в ценовой форме: текстильных, автомобильных, компьютерных, торговых войн. Широкое распространение получили различные виды неценовой конкуренции, связанные с эффективностью использования достижений Н^и и организационно-управленческих мер.

Мировое хозяйство характеризуется все бол^ьш^ей п^ро^бл^емой и глубокой интеграцией и интернационализацией.

Интеграция — это форма интернационали^зации хозяйственной жизни, объективный процесс переплетения национальных хозяйств и проведения скоординированной экономической политики на национальном и международном уровнях в различных формах: свободной торговли, таможенных союзов, общих рынков, экономических союзов, валютно-экономических и политических союзов.

Интернационализация — процесс развития экономических связей между национальными хозяйствами, когда экономика одной страны выступает частью мирового хозяйственного процесса, который углубляется на основе международного разделения труда, производственной и научно-технической специализации и кооперации.

Эти процессы реально изменяли лицо мирового хозяйства и делали их участниками не только страны и регионы, но и самостоятельно действующих субъектов в лице отдельных фирм, приобретавших постепенный транснациональный характер.

Наиболее важными общими экономическими характеристиками интеграции являются: во-первых, межгосударственное регулирование экономических процессов; во-вторых, постепенное формирование вместо более или менее независимых комплексов некоего регионального интернационального хозяйственного комплекса с общими пропорциями и общей структурой воспроизводства; в-третьих, расширение пространственных возможностей межгосударственного передвижения товаров, рабочей силы и финансовых ресурсов в пределах региона и устранение многообразных административных и экономических барьеров, препятствующих такому передвижению; в-четвертых, сближение внутренних экономических условий в государствах — участниках интеграционных объединений, выравнивание уровня их экономического развития.

Существуют следующие основные виды интеграционных объединений:

1) зона свободной торговли, когда страны-участницы ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле;

2) таможенный союз, когда свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняет единый таможенный тариф по отношению к третьим странам и создается система пропорционального распределения таможенных доходов;

3) общий рынок, когда ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала; таким образом, общий рынок — общий рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы;

4) экономический союз, включающий общий рынок и проведение единой экономической политики, создание системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов, протекающих в регионе;

5) валютный союз, предполагающий экономический союз, основанный на единой банковской системе и, в конечном итоге, на единой валюте;

6) политический союз.

Самая простая форма экономической интеграции — зона свободной торговли, более сложной формой является общий рынок, а наиболее сложная форма межгосударственной экономической интеграции — экономический и валютный союзы.

Экономическая интеграция представляет собой нечто большее, чем простое объединение национальных экономик. В результате глубоких структурных преобразований в экономике интегрирующихся стран должно возникнуть оптимально сбалансированное в территориально-экономическом и социальном смысле хозяйство, в котором производство осуществляется с минимальными издержками и

максимальной прибылью, наивысшей производительностью труда. Речь идет о качественном синергизме: интегрированное целое должно представлять собой качественно новый, более совершенный хозяйственный механизм. Структурные преобразования дадут возможность за счет интеграции ресурсов расширить производство, устранить неравномерность развития, повысить общественное благосостояние в интегрированных странах.

Таким образом, интеграция характеризуется взаимным переплетением процессов экономического роста на национальном уровне, что приводит к формированию единого хозяйственного организма. В реальной жизни одновременно действуют две тенденции — к интеграции и к дезинтеграции. Кроме того, в силу ряда причин различные элементы интеграции в разных странах получают неодинаковое развитие. В связи с этим можно выделить следующие типы интеграции: жесткая — обусловлена обстоятельствами внешнего характера. Одни страны являются получателями выгод, другие — доноры. Случайная — образуется и прекращается быстро и стихийно. Гибкая — каждая страна является одновременно и донором, и получателем выгод.

Для характеристики уровня реальной интеграции используются следующие коэффициенты:

1. Предпочтения. Он позволяет выявить торговые связи, в которых страны обладают высокой степенью притяжения друг к другу. Если значение коэффициента равно нулю, то торговые связи между государствами отсутствуют, если единице — то находятся на среднем мировом уровне. Чем выше значение коэффициента, тем больше торговая интеграция между странами:

$$K_n = T_i / T_w,$$

где T_i — доля торгового партнера в торговле с i -й-любой страной;
 T_w — удельный вес страны-партнера в международной внешней торговле.

2. Взаимного предпочтения. Представляет собой среднюю величину из показателей предпочтения первым партнером второго, и наоборот.

Важность товарных потоков невозможно сравнить, используя показатели, рассчитанные на одну страну. Устранить указанный недостаток можно, определяя коэффициент на две страны одновременно.

3. Относительного предпочтения. Он демонстрирует, насколько выше интенсивность международных торговых связей между двумя странами по сравнению с их отношениями со всеми прочими государствами. Чем больше значение этого показателя превышает единицу, тем выше степень предпочтения. Рассчитывается по формуле

$$K_p = \frac{(E_{AB} + Z_{BA}) E_w}{E_{AW} Z_{BW}},$$

где $E_{48} + Z_{BA}$ — суммарный объем двусторонней торговли; E_{AW9} — общий экспорт и импорт стран A и B соответственно; E_w — общий объем мирового экспорта.

Глобализация — закономерность современного развития мирового хозяйства

Глобализацией нередко называют рост экономической открытости стран (что непосредственно отражается на их экономической безопасности), либерализацию торговли, международные перемещения капитала и т.п. или используют этот термин как синоним интернационализации хозяйственной жизни и международной интеграции. На наш взгляд, глобализация — не просто новый этап интернационализации или новый уровень интегрированное™ экономической жизни. Это качественно новое состояние мировой экономики, возникшее на определенном временном рубеже — в конце XX и продолжающееся в XXI столетии. Новизна этого состояния в следующем:

- мировое экономическое сообщество из рыхлой совокупности в той или иной степени взаимосвязанных стран превращается в целостную экономическую систему (может быть планетарной экономики). Национальные хозяйства (экономики) оказываются составными элементами единого всемирного хозяйственного организма, а их судьба в возрастающем мире определяется ходом развития этого организма как целого;

- она характеризуется болезненным процессом трансформации национально-государственной формы организации жизни человечества в некую новую ее форму. Международные экономические процессы перерастают из межстрановых, более или менее эффективно регулировавшихся в одностороннем, двустороннем или многостороннем порядке национальными государствами, во внестрановые, почти или совсем не поддающиеся государственному регулированию;

- размытием и обесцениванием регулирующих функций национального государства, которое уже не может, как прежде, защищать национальную экономику от нежелательных внешнеэкономических воздействий. Появляются новые функции у национального государства и видоизменяются или исчезают прежние (экологическая, экономическая дипломатия, антимонопольная и т.д.);

- государственно-монополистический капитализм приобретает международные формы интеграционных объединений в виде "общего рынка", переросшего в Европейский союз (ЕС). Быстро развивался транснациональный капитал;

- глобальные масштабы приобретает финансовая сфера и особенно фондовый рынок. Это существенно меняет условия хозяйственной деятельности. На один доллар вложений в реальный сектор экономики приходится все больше долларов, находящихся в финансовом обороте. Такой оборот меньше чем за месяц оказыва-

ется равным всему годовому мировому продукту. Международное движение капиталов в виде займов, кредитов, торговли ценными бумагами, валютных операций и т.д. в 50 раз превышает мировой товарооборот. Виртуальный мир финансовых рынков функционирует в значительной мере обособленно от развития воспроизводственных процессов в реальном секторе экономики.

Причинами глобализации, обусловившими объективную необходимость формирования глобальной (планетарной) экономики, можно считать следующие:

1. Качественно новую ступень общественного разделения труда, которое перерастает в международное разделение производственного процесса, международное производственное кооперирование.

2. Рост обрабатывающей промышленности и на этой основе объема мирового производства готовых изделий увеличился с 1956 по 1999 г. в 7,8 раза, а добывающей промышленности — лишь в 3,3, в сельском хозяйстве и того меньше — в 2,9 раза, что вызывает более быстрый рост экспорта.

3. Существенное улучшение международной транспортной инфраструктуры. Объем перевезенных грузов за 50 лет возрос в 10 раз. Сократилось и продолжает сокращаться так называемое "экономическое" расстояние между странами.

4. Информационную революцию на базе бурного развития электроники, кибернетики, космических спутников. Количество компьютеров с доступом в Интернет во всем мире составило в 1991 г. — 5 млн, а в 2001 г. — 300 млн. Интересно, что сеть телефонов за 40 лет с 1950 по 1990 г. увеличилась в 7,3 раза, а за 50 лет — более чем в 19,6 раза (с 1950 по 2000 г.). Объем информационного обмена ежегодно возрастает в 7,3 раза. Складывается единое киберпространство. По мнению ряда ученых, уже в первой половине XXI столетия сформируется глобальное информационное общество.*

5. Скачок в развитии ТНК. В начале XX столетия — единицы, в 1999 г. — 60 тыс., число их филиалов почти 600 тыс., их глобальные активы — 17,7 трлн дол. Они контролируют 60% до V₂ мирового промышленного производства, V₃ международной торговли, около V₃ мирового банка патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Многие международные монополии располагают и управляют капиталами, превосходящими объемы ВВП ряда развитых стран. Так, в 2000 г. оборот концерна "Эксонмобиль" (210 млрд дол.) почти достиг объемов шведской экономики (228 млрд дол.). Оборот "Вал-маркта" превысил ВВП Австрии, "Форд" — Польши, "Дженерал моторе" — Дании. ГМК приобрел международные формы интеграционных объединений в виде "общего рынка", перенесшегося в ЕС;

6. Качественный сдвиг в развитии международного рынка ссудных капиталов, международное переплетение капиталов, образование целостного рынка евровалют, масштабы трансграничных *

потоков ссудного капитала превышают объем международной торговли в 50 раз.

Сочетание НТП и открытости большинства стран позволило мировой экономике расти невиданными темпами. За вторую половину XX столетия валовой мировой продукт увеличился в 3 раза по сравнению с первой половиной. А в целом за 100 лет он возрос (в постоянных ценах) в 19 раз, т.е. больше, чем за всю предшествующую историю человечества.

Но глобализация не лишена и недостатков. К ним относятся:

- безграничный рост власти финансового капитала, безразличный росту реального капитала;
- перекачка капитала из стран с менее благоприятным инвестиционным климатом, что усугубляет их тяжелое положение в развитые страны;
- усиление нищеты в развивающихся странах, дифференциация уровня жизни. Если в 1960 г. подушевой доход Y_3 населения богатых стран был в 30 раз выше подушевого дохода V_3 беднейшего населения, то сейчас — в 78 раз;
- конфликт между обществом и природой, угрожающий глобальной экологической катастрофой;
- усиление глобальной экономической и прочей преступности.

Перечисленные недостатки глобализации не могут не вызывать протест у населения, что породило движение антиглобалистов.

Таким образом, глобализация — это комплекс новых многообразных процессов, протекающих в планетарном масштабе.

Определяющими моментами при выявлении сущности глобализации в качестве нового процесса являются подходы к ней как к:

- закономерному объективному, не зависящему от воли и сознания людей явлению;
- общественно-экономической форме развития современного мира;
- явлению, характер и содержание которого определяются различными целями и интересами отдельных людей, социальных групп, классов, наций и цивилизаций. Результаты борьбы между ними определяют направления и социальные последствия глобализации. Движение антиглобалистов направлено на то, чтобы придать глобализации гуманистическую направленность, созидательный характер во имя прогресса человечества.

В условиях формирования глобальной экономики отдельные, наиболее развитые страны могут претендовать на постоянное мировое лидерство. Сегодня такой страной, и явно не без оснований (экономических, военных, социальных, научных и т.д.), являются США. Правда, в Европе многие считают* что страна, не имеющая древних, многовековых культурных традиций, может повести за собой весь мир только силой или экономическим принуждением, т.е. навязать свое лидерство. Это, в свою очередь, может вызвать множество конфликтных ситуаций, чему мы сегодня и являемся свидетелем.

лями. Известно, что власть, которой все дозволено, — это не власть, а тирания. Отсюда интеграция мира под эгидой США несет в себе угрозу такой тирании. В глобальной экономике только закон должен править миром и стоять выше власти, а не поддерживать ее.

Для России возможен только один путь. Так как она не может избежать глобализации, то ей остается по возможности точнее учитывать в своей экономической стратегии объективные тенденции и закономерности развития мировой экономики.

Нельзя не отметить, что глобализация является разворачивающимся процессом, но еще не свершившимся фактом. И проблемы, которые встанут перед нами в эпоху глобализма, исключительно сложны, требуют пересмотра самих фундаментальных подходов. Пришло время задуматься над этими подходами. Ясно, что стандартные подходы прошлого вряд ли нам помогут в той эпохе, в которую мы вступаем.

2. Внешняя торговля и внешнеторговая политика. Платежный баланс

Внешняя торговля — важнейшая форма международных экономических отношений; наряду с международным производственным, научно-техническим и другими формами (подготовка кадров, туризм и т.д.) сотрудничество.

Основные формы международного производственного сотрудничества:

- совместная координация производства и сбыта на основе специализации и кооперирования;
- совместное владение предприятиями (совместные предприятия);
- подрядное строительство;
- научно-техническое сотрудничество.

Особо значимым для современного развития мирового хозяйства становится научно-техническое сотрудничество, наиболее рациональными и эффективными формами которого выступают:

- создание общих научно-исследовательских центров, бюро, лабораторий для использования новейших научно-технических идей конструирования, маркетинговых исследований и технико-экономических расчетов;
- совместные эксперименты в области совершенствования действующей техники и технологии с целью улучшения технико-экономических показателей работы фирмы;
- совместные изыскания и изучение зарубежного опыта в области организации производства и труда;
- текущая координация и консультации по вопросам научно-технической политики;
- организация подготовки квалифицированного исследовательского персонала.

Необходимость и целесообразность (выгодность) свободной внешней торговли в противовес взглядам меркантилистов обосновали еще классики политической экономии А.Смит и Д.Рикардо на основе преимуществ международного разделения труда.

Совокупность внешней торговли всех стран образует международную торговлю.

Международная торговля — это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Она зародилась в глубокой древности, но лишь к XIX в. приняла форму мирового рынка, поскольку в нее оказываются втянутыми в основном все развитые страны.

Для оценки международной торговли анализируется либо суммарный объем экспорта, импорта, либо внешнеторговый оборот страны. Он рассчитывается путем суммирования экспорта и импорта.

Экспорт (вывоз) товаров означает, что их реализация происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, участвующих в международном обороте данного товара в целом.

При импорте (ввозе) товаров страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно, т.е. покупаются изделия с меньшими затратами, чем затрачивается на производство данной продукции внутри страны. При подсчете эффективности внешней торговли определяется тот экономический выигрыш, который получает данная страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров в стране.

Существует ряд показателей, характеризующих степень включенности страны во внешнеэкономические связи. Например, показатели уровня международной специализации производства отрасли (соответственно вида производства) — коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС) и экспортная квота в производстве отрасли. КОЭС определяется по формуле

$$K_o = \Theta_o / \Theta_m$$

где Θ_o — удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны; Θ_m — удельный вес товаров (товаров-аналогов) в мировом экспорте.

Если соотношение превышает единицу, появляются основания говорить об отнесении данной отрасли (товара) к международно специализируемым, и наоборот.

Что касается экспортной квоты K_3 , то она является ориентиром, характеризующим уровень открытости национальной промышленности для внешнего рынка:

$$K_3 = \mathcal{E} / \text{ВВП},$$

где $\mathcal{E}$ — стоимость экспорта.

Увеличение экспортной квоты свидетельствует как о возрастающем участии страны в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособности продукции.

Объем экспорта на душу населения данной страны характеризует степень "открытости" экономики. Экспортный потенциал (экспортные возможности) — это та доля продукции, которую может продать данная страна на мировом рынке без ущерба для собственной экономики (за вычетом внутренних потребностей).

Внешнеторговый мультипликатор

Экспорт и импорт, как и другие составляющие совокупных расходов, действуют с мультипликационным эффектом. Поэтому для количественной оценки воздействия внешней торговли на рост национального дохода и валового национального продукта экономическая теория разработала и использует в практике модель внешнеторгового мультипликатора. Большой вклад в ее создание и развитие внесли Дж. Кейнс, Р. Кан, Ф. Махлуп, П. Самуэльсон и другие экономисты.

Аналогично мультипликатору инвестиций мультипликатор экспорта (M_x) обусловлен внутренними процессами в сфере потребления и может быть определен через предельную склонность к потреблению (MRC) или предельную склонность к сбережению (MRS):

$$M_x = \frac{1}{MRS} = \frac{1}{1 - MRC}$$

Влияние увеличения экспорта ΔX на объем производства определяется на основании формулы

$$\text{ВВП} = M_p \Delta X,$$

где M — внешнеторговый мультипликатор.

Но международная торговля — это не только экспорт, но и импорт. И если часть полученного экспортного дохода идет на импорт, то внутренняя покупательная способность сократится. Импорт действует как утечка, аналогично сбережениям (импорт имеет отрицательный знак). Поэтому анализировать импорт можно аналогично функции сбережения. С введением понятия предельной склонности к импорту (MRM) как отношения изменения объема

импорта к изменению дохода формула мультипликатора принимает вид

$$M_p = \frac{1}{(MRS + MRM)\Delta X}.$$

А влияние изменения экспорта с учетом импорта на изменение объема производства можно описать как

$$\Delta \text{ВНП} = \frac{1}{(MRS + MRM)\Delta X}.$$

Действие мультипликатора внешней торговли не бесконечно. Мультиплицирование носит затухающий характер, величины очередных приростов неуклонно сокращаются, так как значение предельной склонности к потреблению импортных товаров меньше единицы.

Динамика, структура и формы организации международной торговли

Динамика и структура мировой торговли зависят от размещения основных факторов производства между разными странами, от структуры мирового производства. Так, если в XIX в. в обмене преобладали сырье, продовольствие и продукция легкой промышленности, то в современных условиях существенно возросла доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования. За послевоенный период доля сырья в стоимости международного экспорта понизилась с V_5 до V_3 , а доля готовых промышленных изделий возросла до V_3 . Увеличивается обмен комплектующими изделиями и запасными частями.

В сфере международного обмена сегодня включаются достижения научно-технической мысли (торговля лицензиями и ноу-хау), на долю которых приходится до 10% общего оборота. Отмечается быстрое развитие торговли технологически сложной продукцией, проектными работами, лизинга, инжиниринга (субподрядные контракты на выполнение инженерно-строительных работ) и т.д.

Формами организации международной торговли являются:

- международная торговля в организованных местах (товарные биржи, аукционы, торги, торгово-промышленные ярмарки и выставки);
- прочая международная торговля.

Особое место в организации международной торговли занимают встречные сделки. Какую бы форму они ни принимали, необходима увязка экспорта со встречными закупками товаров импортирующей страны.

Наиболее широко распространены следующие формы встречной торговли:

1) бартер — безвалютный, но оцененный обмен; оценка необходима для обеспечения эквивалентного обмена;

2) встречные закупки экспортеров на часть стоимости поставленных товаров;

3) выкуп устаревшей техники при сбыте новых моделей;

4) комплектация импортируемого оборудования частями и деталями производства страны-импортера;

5) компенсационные соглашения, по условиям которых погашение кредита (финансового, товарного), предоставленного стороной, поставляющей технологическое оборудование, осуществляется поставками изготовленной на нем готовой продукции;

6) переработка сырья, добытого в одной стране, производственными мощностями другой страны с оплатой стоимости переработки и транспортировки дополнительными поставками сырья (давальческие сделки).

Из всего объема международных операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, на бартерные сделки приходится примерно 4%, на встречные закупки — 55, на компенсационные соглашения — 9, на клиринг — 8%. Клиринг представляет собой систему безналичных расчетов путем зачета взаимных требований и обязательств.

Внешнеторговая политика

Исторически существуют различные формы государственной защиты национальных интересов в борьбе на мировых рынках, которые и определяют торговую политику отдельных стран. Наиболее известны политика протекционизма (защиты) и фритредерства (полной свободы торговли).

Жесткий *протекционизм* предполагает сдерживание импорта товаров и всяческое стимулирование экспорта, защиту национальной промышленности путем введения высоких ввозных пошлин, государственной монополии на торговлю определенными видами товаров. Теоретической основой этой политики является меркантилизм.

Современный протекционизм, так же как и классический, означает стремление государств обеспечить наилучшие условия для производителей своих стран на внутреннем рынке и оградить их от конкуренции импортеров.

Но протекционизм неизбежно ведет к сокращению внешней торговли, к самоизоляции. Поэтому в период промышленного переворота страны неизбежно переходят к *политике свободной торговли* (фритредерства). Основой такой хозяйственной политики стала теория сравнительных издержек Д. Рикардо. Сокращение тарифов и квот, ведущее к росту объемов международной торговли, отражает тенденцию к либерализации торговой политики, к достижению

большей открытости национальной экономики. Либерализация внешней торговли является более выгодной как для каждой из стран, так и для всего мирового сообщества, служит источником роста благосостояния государства.

Регулирование международной торговли осуществляется на двух уровнях: международном и национальном.

На национальном уровне регулирование представлено регулированием экспорта и импорта. Регулирование экспорта направлено на его стимулирование с помощью организационных и кредитно-финансовых методов. К организационным методам стимулирования экспорта относится создание специальных подразделений для информационного и консультативного обслуживания экспортеров, участие государственных органов в заключении торговых сделок, содействие подготовке квалифицированных кадров для внешней торговли, помощь в организации выставок за рубежом, дипломатическая поддержка национальных компаний и т.д. Кредитно-финансовые методы предполагают субсидирование экспортных поставок, предоставление государственных и поддержку частных кредитов, государственное страхование заграничных операций, освобождение от уплаты налогов на экспортную прибыль.

Регулирование импорта сводится в основном к его ограничению с помощью тарифных и нетарифных средств. Основным тарифным средством являются таможенные пошлины.

Таможенная пошлина — это денежный сбор, взимаемый государством через сеть таможен с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими границы страны.

Даже если конкуренция вынуждает импортера назначить свою минимальную цену, таможенная пошлина поднимет отечественную цену импортного товара выше мировой, поскольку теперь минимальная отечественная цена, по которой импортер готов продавать свой товар, равняется мировой цене плюс таможенная пошлина.

Несовпадение интересов различных субъектов рыночных отношений при использовании инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности можно проиллюстрировать на примере влияния пошлин на импорт (рис. 30.1).

Точка E на рис. 30.1 и соответствующие ей цена P и количество Q — равновесные цена некоего товара и количество его на внутреннем рынке при отсутствии внешней торговли. Предположим, что мировая цена на этот товар ниже внутренней — на нашем рисунке ее уровень определяется точкой P_1 . В варианте свободной торговли отечественная цена на данный товар должна быть не больше мировой.

При этом внутренний спрос при более низкой цене увеличивается до Q_v , а объем предложения товара местными производителями снизится до Q_z . Недостающее количество (отрезок AC) будет обеспечено за счет импорта.

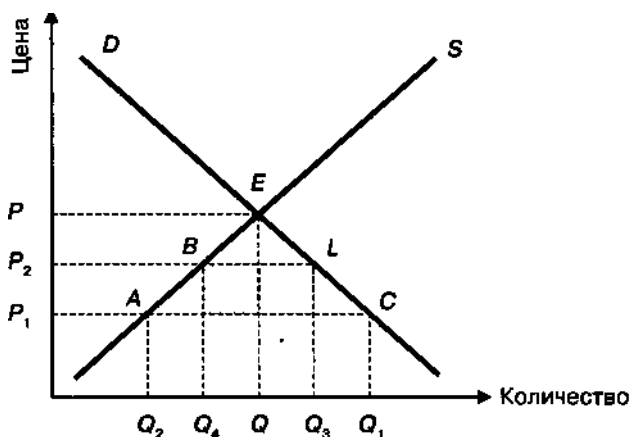


Рис. 30.1. Экономические последствия введения тарифов

При введении импортной пошлины произойдет увеличение цены до P_2 . Новая цена равна мировой плюс импортная пошлина. Повышение цены приведет к сокращению спроса до Q_3 , увеличению отечественного производства Q_4 и сокращению импорта (отрезок BL). Следовательно, местные производители 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.

Тариф, увеличивая отечественную цену импортных товаров, наносит ущерб потребителям. Однако он выгоден отечественным производителям данных товаров, а также служит источником доходов государства (на рис. 30.1 заштрихованный прямоугольник — объемы поступлений государству от пошлины). Ущерб потребителя, по сути, отражает общественный ущерб, поскольку речь идет не только о снижении потребления, но и поддержке с помощью тарифа недостаточно эффективных национальных производств. Однако интересы производителей значительно легче выразить и поддерживать политически. Выгоды или потери производителей нагляднее в повседневной жизни, чем менее очевидные издержки от протекционизма потребителей и общества в целом.

Конечно, если тарифы незначительно ограничивают импорт, то они приносят доход государству, который можно направить на социальные программы, снижение налогов и т.д. Особенно это относится к молодым государствам, которые используют тарифную защиту как один из источников государственных доходов. От V_4 до V_5 государственного бюджета стран с низким уровнем национального дохода обеспечивается в настоящее время за счет таможенных пошлин.

Платежный баланс

Истинную картину, характеризующую реальный эффект внешней торговли, отражает платежный баланс страны.

Платежный баланс — это выраженное в валюте каждой отдельной страны соотношение между суммой платежей, полученных из-за границы, и суммой платежей, переведенных за границу, за тот или иной период (год, квартал, месяц).

Структура платежного баланса приведена в табл. 30.1.

Таблица 30.1

Структура платежного баланса

I. Счет текущих операций	
1. Товарный экспорт	2. Товарный импорт
Сальдо баланса внешней торговли (торговый баланс)	
3. Экспорт услуг (доходы от иностранного туризма и т.д., исключая кредитные услуги)	4. Импорт услуг (платежи за туризм за рубежом и т.д., исключая кредитные услуги)
5. Чистые доходы от инвестиций (чистые доходы от кредитных услуг)	
6. Чистые трансферты	
Сальдо баланса по текущим операциям	
II. Счет движения капитала	
7. Приток капитала	8. Отток капитала
Сальдо баланса движения капитала	
Сальдо баланса по текущим операциям и баланса движения капитала	
III. Изменение официальных резервов	

Все сделки между данной страной и остальным миром включают текущие операции и операции с капиталом. Соответственно платежный баланс включает три составных элемента:

- 1) счет текущих операций;
- 2) счет движения капитала;
- 3) изменение официальных резервов.

Счет текущих операций включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком плюс), импорт (со знаком минус), чистые доходы от инвестиций и чистые трансферты. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует собственно торговый баланс. В целом счет текущих операций выступает как расширенный торговый баланс.

В счете движения капитала отражаются все международные сделки с активами: доходы от продажи акций, облигаций, недвижимости и т.д. иностранцам и расходы, возникающие в результате покупок активов за границей.

Продажа иностранных активов увеличивает запасы иностранной валюты, а их покупка уменьшает их. Поэтому баланс движения капитала показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами.

Официальные валютные резервы включают золото, иностранную валюту, кредитную долю страны в МВФ плюс специальные права заимствования (СДР) и др. Около V_3 объема всех активов банковского сектора составляют международные резервы страны. Такая структура активов банковского сектора характерна для развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой. В развитых странах резервы не превышают 20% активов, а большую часть иностранных активов банковского сектора составляют активы коммерческих банков.

На счете резервных активов отражаются операции по купле-продаже иностранной валюты, золота и других активов, осуществляемых центральным банком и правительственными органами. Целью этих операций является не извлечение прибыли, а урегулирование несбалансированности платежных балансов, поддержание курсов определенных валют и прочие цели. За счет официальных резервов покрывается дефицит или пассивное сальдо по двум предыдущим статьям платежного баланса — счета текущих операций и движения капиталов. Происходит это путем продажи центральным банком накопленных запасов резервных активов или получения государством валютных кредитов в других банках. Уменьшение резервов центрального банка приводит к увеличению предложения валюты на рынке и отражается в балансе со знаком плюс. Активное сальдо по счетам текущих операций и движения капиталов приводит к росту официальных валютных резервов и отображается в балансе со знаком минус. Сумма сальдо текущего счета, счета движения капитала и изменения величины резервов должна составить ноль.

В реальной жизни платежный баланс может быть сведен с положительным или отрицательным сальдо. Этот результат относится к сальдо по двум счетам: текущих операций и движения капиталов. Он показывает направление движения валюты (в страну или из страны) от ведения международной торговли и финансовых операций. Если платежный баланс дефицитен, то страна получила меньше иностранной валюты, чем израсходовала. Размер дефицита равен сокращению официальных резервов. Активное сальдо означает, что государство заработало больше валюты, чем потратило, в результате произошло увеличение валютных резервов. В мировой практике общепринят критерий трехмесячной достаточности международных резервов для финансирования импорта товаров и услуг.

Макроэкономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в лаконичной форме отражать состояние международных экономических отношений данной страны с ее зарубежными партнерами, являясь индикатором для выбора денежно-кредитной, валютной, бюджетно-налоговой, внешнеторговой политики и управления государственной задолженностью.

3. Валютный курс и проблема конвертируемости валют

Связь между экономиками различных стран осуществляется через торговлю товарами и услугами и финансовые операции. Посредником в них выступают деньги. В результате складываются валютные отношения, связанные с функционированием денег в мировом хозяйстве.

Конкретной формой организации и регулирования валютных отношений выступает валютная система. В процессе развития общества формируются национальные, региональные и международные валютные системы.

Валютная система — это совокупность отношений, отражающих функционирование денег (валюты) в открытой экономике, и государственных, а также международных институтов (организаций, учреждений, правовых норм и т.п.).

Важнейший элемент валютной системы — валюта.

Термин "валюта" (от итал. *valute* — цена, стоимость) может использоваться в двояком смысле. Во-первых, как денежная единица страны — один из элементов ее национальной денежной системы. Во-вторых, как денежные знаки иностранных государств и выраженные в них кредитные и платежные средства. В более строгом определении под валютой понимается особый способ использования национальных денег в международном платежно-расчетном обороте.

Во всех странах мира в качестве законного средства платежа используется национальная валюта. Для оплаты иностранных товаров и услуг необходим обмен национальной валюты на иностранную. Международная торговля и обмен иностранных валют осуществляется на внешних валютных рынках. Они представляют собой самую значительную часть финансового рынка мира. Расчеты на валютном рынке осуществляются наличным (где используются валюта, дорожные чеки и мультивалютные пластиковые карточки) и безналичным путем.

Объем спроса и предложения валюты зависит от ее цены — валютного курса.

Валютный курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой.

Он представляется разными способами: как число единиц национальной валюты (например, рублей), необходимое для приобре-

тения одной единицы иностранной валюты (обменный курс), и как число единиц иностранной валюты, необходимое для приобретения одной единицы национальной валюты (девизный курс). Такое представление называется двусторонним номинальным валютным курсом.

Цена равновесия или рыночная цена валюты — это обменный курс, при котором предложение валюты на валютном рынке равно спросу на него. Кривые спроса и предложения валют — доллара и рубля представлены на рис. 30.2. Точка E — точка равновесия на валютном рынке; e^* — номинальный обменный курс (прямая котировка иностранной валюты, например 28 руб./дол.); A^* — масса (количество) валюты.

Кривые спроса и предложения имеют классический вид, однако факторы, определяющие спрос и предложение, несколько иные. Предложение иностранной валюты формируется импортерами российских товаров и услуг, зарубежными инвесторами, российскими экспортерами. Спрос на валюту формируется российскими импортерами и инвесторами, экспортерами российских товаров и услуг. В результате спрос на доллары за рубли является убывающей функцией от обменного курса, а предложение долларов за рубли — возрастающей функцией обменного курса. Чем больше спрос превышает предложение, тем дороже становится валюта.

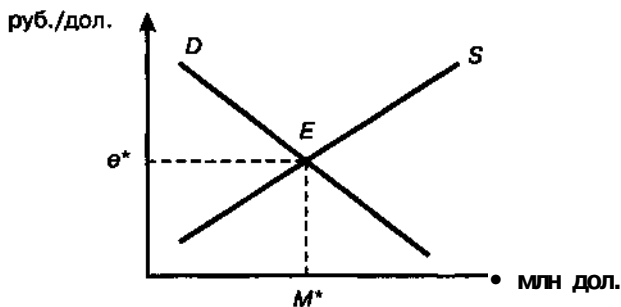


Рис. 30.2. Установление обменного курса рубля к доллару

В отличие от других рынков на этом рынке нет общей единицы измерения, оценивающей каждый товар — валюту. Следовательно, этот рынок можно рассматривать как бартерный, на котором необходимо попарно анализировать соотношение различных валют.

В России в результате ежедневных торгов на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) устанавливается официальный курс рубля по отношению к основным, конвертируемым валютам.

Конвертируемыми, т.е. обратимыми, называются такие валюты, которые свободно обмениваются на другие национальные денежные единицы, товары и услуги.

Современную международную экономическую жизнь просто невозможно представить себе без таких валют. Именно благодаря обратимости (конвертируемости) валют совершается в мире огромный товарооборот и еще более громадный оборот капиталов. Все это подчеркивает важность проблемы конвертируемости валют.

Одну валюту можно конвертировать в другую непосредственно или через третью валюту. В последнем случае устанавливается *крест-курс* двух валют. Поскольку стоимость рубля изменяется по отношению ко всем валютам, то рассчитывается индекс *многостороннего*, или *эффективного*, обменного курса. Он представляет собой цену представительной корзины иностранных валют, удельный вес каждой из которых соответствует величине торговли с Россией. Эффективный валютный курс отражает изменение среднего номинального валютного курса. Для оценки изменения соотношения цен на отечественные и зарубежные товары используется показатель *реального* валютного обменного курса (РВК). Он показывает конкурентоспособность национальных товаров в мировой торговле. Его можно рассчитать как отношение рублевых цен в зарубежных странах к ценам на внутреннем рынке России:

$$\text{РВК} = e P_z / P,$$

где P_z Y_i P — уровень цен соответственно на зарубежном и внутреннем рынках; e — рублевая цена иностранной валюты (обменный курс).

Реальный валютный курс показывает относительный уровень цен. Рост реального валютного курса отражает, что цены на иностранные товары в рублях превышают цены на аналогичные товары отечественного производства. Происходит обесценение реального обменного курса. При прочих равных условиях это приведет к повышению конкурентоспособности российской продукции, поскольку производимые в России товары становятся дешевле зарубежных. И наоборот, снижение реального обменного курса означает удорожание реального обменного курса и приводит к потере конкурентоспособности отечественных товаров.

Конвертируемость — это, по существу, связь внутреннего и мирового рынков через гибкий валютный курс национальной денежной единицы при существующей свободе торговли.

Различают следующие формы конвертируемости валют (рис. 30.3).

Конвертируемость валют в условиях золотого стандарта является абсолютной. При всех других условиях функционирования международной валютной системы конвертируемость валют можно охарактеризовать только как относительную. В этом случае она проявляется в обмене валюты одной страны только на валюты других стран, но не на золото.

Существующие виды конвертируемости можно подразделить на две условные группы: полная конвертируемость и конвертируемость частичная.

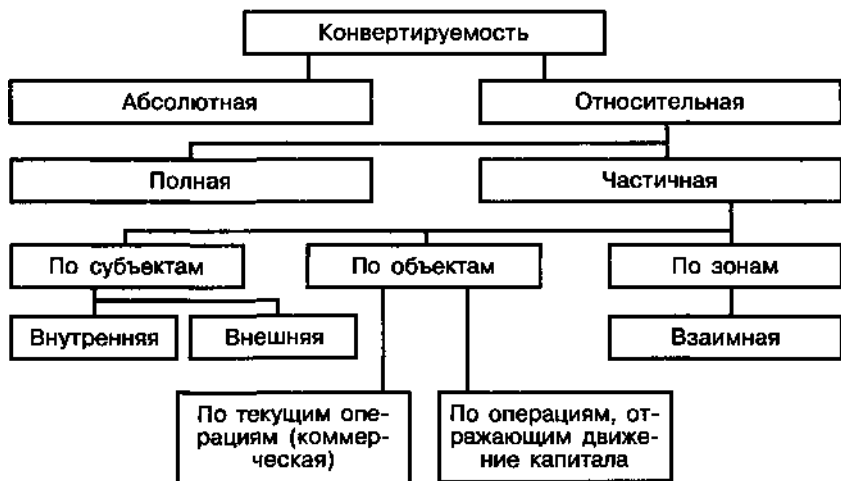


Рис. 30.3. Формы конвертируемости валют

Полная конвертируемость означает отсутствие каких-либо ограничений для национальных и иностранных владельцев валюты данной страны на ее ввоз-вывоз или перевод за границу при совершении любых операций в любое время.

Частичная конвертируемость указывает на существование определенных валютных ограничений, которые распространяются на субъектов, объекты и зоны обратимости.

Введение частичной конвертируемости для резидентов, т.е. местных держателей валюты, означает предоставление им права свободного ввоза-вывоза и перевода средств за границу, покупки иностранной валюты без каких-либо ограничений. Такая форма частичной конвертируемости вводится с целью либерализации импорта и называется внутренней.

Введение частичной конвертируемости только для нерезидентов (по счетам иностранных физических и юридических лиц) получило название внешней конвертируемости. Для резидентов валютные ограничения в этом случае сохраняются.

Частичная конвертируемость может распространяться на отдельные виды валют и валютных средств. Так, если объектом конвертируемости являются валютные средства, полученные в результате текущих операций (т.е. связанные с внешней торговлей, туризмом и др.), то мы имеем дело с так называемой коммерческой конвертируемостью.

Различают также и частичную конвертируемость по операциям, отражающим движение капиталов. Устранение ограничений на движение капиталов — одно из направлений развития валютной интеграции в современных условиях. Например, страны ЕЭС полностью отменили валютные ограничения в этой области с 1992 г.

Следует назвать также частичную конвертируемость в пределах той или иной валютной зоны, когда разрешена взаимная обратимость валют стран, входящих в данную зону.

Основным условием, способствующим введению конвертируемости валюты, является равновесие баланса текущих платежей.

Иными словами, страна не должна иметь дефицит платежного баланса, т.е. ее платежи за границу не должны быть выше платежей из-за рубежа. Кроме того, конвертируемость валюты требует практически беспрепятственного движения товаров и определения уровня цен преимущественно под воздействием спроса и предложения. При этом влияние рыночного механизма на формирование внутренних и мировых цен должно быть равнозначно и в значительной степени предопределять одинаковые тенденции в их динамике и невозможность существенных долговременных различий в уровнях этих цен.

Один из важнейших факторов, влияющих на состояние платежного баланса и тем самым создающих условия для конвертируемости, — реальные курсовые соотношения, отражающие стоимостные условия и пропорции обмена данной страны с остальным миром.

Все отмеченные признаки свойственны национальным экономикам только высокоразвитых стран, которые занимают господствующее положение на мировом товарном, денежном рынке и рынке капиталов. Эти страны имеют громадный устойчивый внешнеторговый оборот, поставляют на мировой рынок основную массу товаров.

Сегодня национальная валюта 60 государств полностью конвертируема. Только ряд из них (доллар США, евро, английский фунт стерлингов, японская иена, швейцарский франк) используются для большинства международных расчетов, официальных резервов, определения валютного паритета и курса для других стран. Эти валюты называются резервными или ключевыми.

Валютная политика государства

Валютная политика — это политика государства в области регулирования валютного рынка, которая характеризуется различной степенью его участия в этом рынке.

В связи с этим различают два типа валютной политики, основанных на двух противоположных системах организации валютного курса: система жестко фиксированных валютных курсов и режим свободно плавающих валютных курсов.

В условиях фиксированных обменных курсов изменения спроса и предложения на валютном рынке не приводят к колебанию ва-

лютного курса. Это достигается посредством сильного государственного вмешательства в функционирование валютного рынка.

Покупка или продажа центральным банком иностранной валюты называется валютной интервенцией. Ее объем определяется величиной сальдо платежного баланса и накопленными золотовалютными резервами. При длительном дефиците платежного баланса, вызванном утратой конкурентоспособности страны на мировом рынке, резервные активы снижаются до критической точки. Корректировать отрицательное сальдо платежного баланса с помощью интервенций становится невозможно. В этом случае центральный банк объявляет девальвацию своей валюты, что означает официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным расчетным средствам. Объективной основой девальвации является завышение официального валютного курса по сравнению с реальной покупательной способностью денег. Если платежный баланс страны длительное время сводится с положительным сальдо, то центральный банк может принять решение о ревальвации — повышении курса национальной валюты по отношению к иностранным.

При системе свободно плавающих (гибких) валютных курсов центральные банки совершенно не вмешиваются в функционирование валютного рынка, не осуществляют интервенции. Курсы обмена валюты определяются спросом и предложением.

Кроме этих систем валютных курсов существует и множество промежуточных. В США, например, в настоящее время нет ни плавающих, ни фиксированных курсов, а существует система "управляемого плавания". Она допускает изменение курса других валют по отношению к доллару. В результате происходит обесценение или удорожание валюты. Например, при росте цены 1 долл. с 27 до 30 руб. стоимость рубля понижается — рубль обесценивается. Одновременно происходит удорожание доллара — рост его обменного курса по отношению к рублю.

На долгосрочных временных интервалах обменный курс каких-либо двух валют колеблется вокруг паритета покупательной способности — уровня обменного валютного курса, при котором покупательная способность национальных валют одинакова. Это означает, что соотношение, например, рубля и венгерского форинта обеспечивает приобретение одинаковых потребительских наборов товаров за равные при данном курсе суммы.

Раздел VI ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Глава 31. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1. Предмет экономической теории.

2. Методология и специфика экономической теории.

До 90-х годов в нашей стране преобладающее место в формировании экономического мировоззрения занимала марксистская политическая экономия. Вся экономическая литература была направлена на популяризацию К.Маркса и его учения. Мировая экономическая мысль и произведения выдающихся русских экономистов конца XIX — начала XX в. не изучались в курсах политэкономии, так как не укладывались в схемы К.Маркса, а подвергались серьезной критике. Предмет исследования экономической теории трактовался однозначно, другие взгляды объявлялись ненаучными. Целью данной главы является изучение предмета и методологии экономической теории с позиции различных экономических школ.

1. Предмет экономической теории

С развитием экономической теории как науки менялись взгляды на ее предмет и практическую функцию.

Так, у представителей первой школы политической экономии — меркантилистов, отражавших интересы торговцев эпохи первоначального накопления капитала, предметом научных исследований было богатство. Источником богатства объявлялась торговля, само же богатство отождествлялось чаще всего с деньгами. Практическая функция этого учения сводилась к развитию товарно-денежных отношений, привлечению в страну золота и серебра в связи с возрастающей потребностью в деньгах, главный практический вывод из этого учения — необходимость воздействий на экономическую политику государства, которая играет важнейшую роль в экономике.

Школа физиократов перенесла предмет политической экономии — национальное богатство из среды обращения в сферу про-

изводства. Это было величайшим достижением экономической науки, хотя они ошибочно считали источником богатства труд только в сельском хозяйстве. Отсюда практическая функция данной науки сводилась к стимулированию развития сельскохозяйственного производства, а главный практический вывод утверждал необходимость ограничения вмешательства государства в естественный ход развития экономики.

Представители английской классической школы политической экономии расширили предмет политической экономии до исследования условий производства и накопления (А.Смит), а также распределения (Д.Рикардо) национального богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства, куда включались: промышленность, сельское хозяйство, строительство, лесное хозяйство и др.

Аналогичного мнения о предмете политической экономии придерживаются и отдельные современные западные экономисты, рассматривая политическую экономию как науку о производстве, распределении и потреблении национального богатства. Но понимание последнего в процессе исторического развития экономической мысли менялось. Первоначально национальное богатство представляли в виде денег, затем — в виде результата производства, а сегодня в национальное богатство включают и самого человека, его интеллект, информацию как источники последующего развития.

Практическая функция классической политической экономии сводилась к обоснованию факторов увеличения национального богатства (углубление общественного разделения труда, расширение производства, рост занятости и производительности труда, сведение к минимуму доли государственных расходов в национальном доходе общества и т.д.). В этом учении выделяются позитивная (как есть) и нормативная (как должно быть) функции экономической теории. Практический вывод — предостережение от любых форм вмешательства государства в естественный ход рыночных процессов.

Предметом исследования марксистской политэкономии в соответствии с классовым подходом к анализу общественной жизни явились лишь производственные отношения, основу которых составляют отношения собственности. Это имело существенное значение, так как из системы производственных отношений выводились экономические законы, противоречия, классовые конфликты, необходимость диктатуры пролетариата и господство административно-командной системы хозяйствования.

Производственные отношения — это объективно складывающиеся отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Эта самая общая характеристика производственных отношений дает основание утверждать, что производственные отношения есть необходимая сторона общественного производства. "В производстве

люди вступают в отношения не только к природе. Чтобы производить, люди вступают в определенные связи и отношения, и только в рамках этих общественных связей и отношений существует их отношение к природе, имеет место производство"*.

Мысль о том, что предметом политической экономии являются производственные отношения, создаваемые трудом, и затраты, которым труд подчинен, была высказана еще в XVIII в. рядом экономистов, в том числе Кокленом. Наибольшее распространение она получила среди русских экономистов начала XX в. Много для этого сделал Г.В.Плеханов. Он не только определил предмет политической экономии как науки о развитии производственных отношений, но и внес существенные уточнения, различая собственно производственные отношения — отношения социально-экономические, имущественные, отношения собственности, и отношения производственно-организационные, относящиеся к общественной организации производительных сил, выделяя противоречия внутри системы общественных отношений производства.

Такое понимание предмета политической экономии как науки вошло и в учебную литературу того и последующих периодов. Так, в "Очерках политической экономии" В.Я.Железнов писал, что политическая экономия имеет предметом своего исследования общественные отношения людей, возникающие на почве их хозяйственной деятельности, т.е. усилий, направленных на удовлетворение разного рода потребностей материальными средствами**. Н.И.Бухарин рассматривал производственные отношения в качестве категории и определял их как "отношения между людьми в процессе общественного труда и распределения продуктов этого труда", включая техническую организацию труда***. Практическая функция марксизма сводилась к необходимости вскрыть органические, присущие капитализму недостатки и противоречия, обосновать объективную необходимость экономической и политической борьбы пролетариата для достижения своих целей. Практический вывод из этого учения — замена капитализма социализмом, неизбежность пролетарской революции.

Экономическая мысль прошлого сохранила и другое понимание политической экономии как науки о народном или общественном хозяйстве. Немецкие экономисты В.Рошер и К.Бюхнер объявили предметом политической экономии народное хозяйство, под которым ими понимаются отношения людей к внешней природе. А.Богданов и И.Степанов в свое время отмечали, что вошедшее в учебники определение политической экономии как "науки об общественном хозяйстве совершенно неточно и ненаучно", ибо "в

* *Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 6. С. 441.*

** *Железнов В.Я. Очерки политической экономии. М.: Типограф. Т-ва Н.Д.Сытина, 1918. С. 10.*

*** *Бухарин ИМ. Экономика переходного периода. М., 1920. С. 41—42.*

понятие об общественном хозяйстве входит и вся техника производства", последнее же не включается в предмет политэкономии*.

Анархист князь П.А. Кропоткин считал политическую экономию наукой о наиболее рациональной организации хозяйственной деятельности, цель которой заключается в изучении "потребностей людей и способов их удовлетворения с наименьшей непроизводительной тратой сил"***.

При такой трактовке предмета экономической теории можно говорить о примате потребления.

Результатом развития марксизма в XX в. явилась политическая экономия социализма. Ее предметом были признаны производственные отношения и экономические законы новой хозяйственной системы — социализма. Практическая функция этого учения сводилась к обоснованию развитого социализма, неизбежности победы социализма в экономическом соревновании с капитализмом. Политэкономия социализма носила чисто теоретический характер, в результате произошел отрыв теории от практики. Главный практический вывод — огосударствление экономики, совершенствование отдельных сторон, звеньев сложившейся системы хозяйствования (которая по существу была далека от теоретической модели социализма), реформирование этой системы в рыночную экономику.

Маржиналисты объявили предметом политической экономии поведение индивидуумов и социальных институтов (фирм, групп людей и т.д.), путей и средств достижения ими своих целей. Практическая функция сводилась к тщательному изучению мотивов поведения субъектов в конкретно-экономической ситуации. Главный практический вывод — обоснование экономической политики фирмы. С этим направлением связано появление микроэкономики.

А.Маршалл, попытавшийся синтезировать основные положения классической политической экономии и маржинализма, определял предмет экономической теории или политической экономии как исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества: исследование богатства и частично человека, точнее стимулов к действию и мотивам противодействия. В таком определении подчеркивается роль человека в экономике.

Предметом экономической теории согласно кейнсианской школе становится функционирование национальной экономики как единого целого. Практическая функция видится в разработке экономической политики государства. Главный практический вывод — необходимость стимулирования совокупного спроса населения и частного предпринимательства.

Пол Самуэльсон, осуществивший синтез микро- и макроэкономики в своем учебнике "Экономикс", известном всему миру, среди множества определений предмета экономической теории*

* **Богданов А., Степанов И.** Курс политической экономии. Т. 1. М., 1918. С. 4-5.

** **Кропоткин П.А.** Поля, фабрики и мастерские. М., 1918. С. 6.

(политэкономии) указывает, что экономике — это наука о повседневной деловой жизни и деятельности людей.

В современной экономической литературе распространено понимание предмета политической экономии как изучения "редкости", ограниченности ресурсов. Так, Дж.Робинсон пишет, что политическая экономия — это наука, которая изучает поведение людей как связь между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные пути применения, а П.Самуэльсон рассматривает ее как науку о путях использования ограниченных производственных ресурсов, допускающих альтернативные способы применения или достижения поставленных целей. И в российской экономической литературе появляются определения экономической теории в качестве науки о том, как использовать ограниченные ресурсы в производстве товаров и услуг, рационально распределяя и обменивая их, пытаясь удовлетворить безграничные потребности людей с целью всестороннего развития способностей и расширения возможностей человека*.

Перечень определений предмета экономической теории (политической экономии) можно было бы продолжить, но в этом, думается, нет необходимости. Имеет смысл согласиться с П.Самуэльсоном в том, что все определения экономической теории (политэкономии) как науки раскрывают ее предмет с разных сторон, ибо берут различные аспекты жизнедеятельности человека. Предмет этой науки чрезвычайно сложен и многообразен, потому что сложна и многообразна жизнедеятельность человека, в том числе и экономическая, что не позволяет дать краткое и в то же время всеобъемлющее определение.

И все же, принимая во внимание, что большинство современных экономистов признают экономическую теорию универсальной наукой о проблемах выбора ресурсов и экономическом поведении человека, следует напомнить, что экономическая теория имеет своей целью исследование закономерностей развития хозяйственной деятельности общественного развития в различных экономических системах и ее основных этапов.

Таким образом, экономическая теория — это общественная наука, которая изучает хозяйственную деятельность в различных экономических системах при ограниченных ресурсах (понимая это не в физическом смысле, хотя это имеет место, а как невозможность полного удовлетворения потребностей всех членов общества одновременно и полностью), что порождает конкуренцию за их использование на различных уровнях.

Схематично эволюцию взглядов на предмет экономической теории можно представить следующим образом (табл. 31.1):

* Основы экономической теории и практики. Волгоград, 1994.

Таблица 31.1

Предмет экономической теории

I № п/п	Основные направления и школы экономической мысли	Предмет
1	Меркантилизм Физиократы Классическая политическая экономика	Национальное большинство
2	Марксизм	Производственные отношения
3	Историческая школа	Национальное хозяйство в целом
4	Маржинализм или неоклас- сическая школа (микроэкономика)	Поведение субъектов экономи- ки, путей и средств достижения ими своих целей
5	Кейнсианство (макроэкономика)	Механизмы функционирования национальной экономики как единого целого
6	Институционально-социоло- гическое направление	Институты и институциональные изменения
7	Теория неоклассического синтеза (экономике)	Национальное богатство, формы и стимулы человеческого пове- дения в мире ограниченных ресурсов
8	Экономическая теория	Хозяйственная деятельность людей в экономических систе- мах при ограниченных ресурсах на различных уровнях

Характеристика предмета общей экономической теории как изучение поведения людей и их групп не означает отказ от исследования производственных отношений. Это те же производственные отношения, где акцент делается на объект отношений — человека. Такой акцент чрезвычайно важен для социально ориентированного рыночного хозяйства, на формирование которого направлены современные преобразования в России.

Постоянное увеличение материальных и духовных благ, поступление их в обмен образуют экономический рост общества. Общественный рост — показатель и источник экономической динамики. Экономическая теория изучает закономерности и факторы экономического роста в пофазной динамике воспроизводства: производстве, распределении, обмене, потреблении. Возобновление производства и его экономический рост происходит на уровне отдельного предприятия (фирмы) и в общественном масштабе. В связи с

этим экономическая теория структурно включает *микроэкономику* (поведение отдельных экономических субъектов) и *макроэкономику* (поведение или функционирование национальной экономической системы в целом); можно также выделить *мезоэкономику* (поведение определенных подсистем национальной экономики или отраслей народного хозяйства) и *супермакроэкономику* (поведение мировой экономики в целом).

Закономерности и факторы экономического роста предопределяют цели, ради которых они используются. И зарубежные, и отечественные экономисты при огромном многообразии их оценок экономических явлений сходятся в том, что цель экономического роста достигается во имя человека, удовлетворения его материальных и духовных потребностей, усиления нравственных основ в развитии общества. Материальное положение, знания, навыки, способности человека образуют "человеческий капитал". Все это служит источником роста уровня жизни, а инвестиции в "человеческий капитал" увеличивают общий экономический рост национальной и мировой экономики.

При изучении предмета экономической теории с целью более четкого его осмысления следует выделять: *сферу исследования* — экономическая жизнь или среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность; *объект исследования* — экономические явления; *субъект исследования* — человек, группа людей, государство; *предмет исследования* — жизнедеятельность "экономического человека", группы людей и государства, их экономическое поведение в связи с той экономической средой, в которой они находятся. При этом важно подчеркнуть, что основная задача экономической теории — не просто дать описание экономических явлений, а показать их взаимосвязь и взаимообусловленность, т.е. раскрыть систему экономических явлений, процессов и законов. В этом ее отличие от конкретных экономических дисциплин.

Еще представитель исторической школы К. Менгер подчеркивал, что экономическое знание дает не одна экономическая наука, а целая сеть самостоятельных конкретных экономических дисциплин с особыми задачами, предметами и логическими приемами. Конкретные экономические дисциплины вырабатывают систему правил, необходимых для практической деятельности, и потому относятся не к области общей теории, а к искусству хозяйственной практики.

Экономическая теория является методологическим фундаментом целого комплекса наук: отраслевых (экономика торгового дела, промышленности, транспорта, строительства и т.д.); функциональных (финансы, кредит, маркетинг, прогнозирование и др.); межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и др.).

Экономическая теория — одна из общественных наук, наряду с историей, философией, правом и др. Она призвана раскрыть определенную часть социальных явлений жизнедеятельности человека,

наука права — другую, наука нравственности — третью и т.д., и только совокупность теоретических социальных и исторических наук в состоянии объяснить нам всю общественную жизнь. Поэтому неправильно требовать проверки положений экономической теории на фактах действительности.

Экономическая теория учитывает знания, достигнутые конкретными экономическими науками, а также социологией, психологией, историей и др., без учета которых полученные экономической теорией выводы могут оказаться ошибочными и ложными.

Связь экономической теории с другими экономическими науками в самом общем виде можно представить следующей схемой (рис. 31.1).

	Конкретно-экономи- ческие науки	
	Экономика отраслей Экономика предприятий Экономика стран и т.д.	
Экономика особых экономических форм и организаций	Обще- экономическая теория (политэкономия)	Информационно- аналитические науки
Финансы Кредит Маркетинг Экономика приро- допользования и др.		Экономико-матема- тические методы Статистика Анализ хозяйствен- ной деятельности
	Историко-экономи- ческие науки	
	История экономичес- кой мысли История народного хозяйства	

Рис. 31.1. Взаимосвязь экономических наук

Практическая значимость экономической теории (известная формула О. Конта) заключается в том, что знание ведет к предвидению, а предвидение — к действию. Экономическая теория должна лежать в основе экономической политики, а через нее пронизывать область житейской практики. Действие (практика) ведет к знанию, знание — к предвидению; предвидение — к правильному действию.

Экономическая теория — это не набор правил о том, как стать богатым. Она не дает готового решения для всех проблем. Теория — лишь инструмент, способ осмысления экономической действительности. Владение этим инструментом, знание основ экономической теории поможет каждому сделать правильный выбор во многих жизненных ситуациях.

В общей системе она выполняет познавательную функцию, так как должна изучать и объяснять процессы и явления экономической жизни общества. Однако недостаточно просто констатировать наличие тех или иных явлений. Необходимо проникнуть в их суть, вскрыть законы движения, наметить пути использования этих законов в практической деятельности.

Поэтому вторая функция общей экономической теории — практическая (прагматическая) — разработка принципов и методов рационального хозяйствования, научное обоснование экономической стратегии осуществления реформ экономической жизни и т.д.

Третья функция общей экономической теории — прогнозно-прагматическая, предполагающая разработку и выявление научных прогнозов и перспектив общественного развития.

Эти функции экономической теории осуществляются в повседневной жизни цивилизованного общества. Экономической науке принадлежит огромная роль в формировании экономической среды, определении масштабов и направлений экономической динамики, оптимизации отраслевых структур производства и обмена, повышении общего жизненного уровня населения в национальных масштабах.

От экономической теории следует отличать экономическую политику.

Экономические теории развивались в поисках ответа на проблемы, поставленные хозяйственной практикой, но они остаются лишь инструментом осмысления экономической действительности и прогнозирования ее динамики.

Экономическая политика — целенаправленная система мероприятий государства в области общественного производства, распределения, обмена и потребления благ. Она призвана отражать интересы общества, всех его социальных групп и направлена на укрепление национальной экономики.

Экономическая политика предполагает нахождение вариантов решения экономических проблем и приведение в действие их механизмов. Политики, пользуясь экономической теорией, должны считаться также с культурным, социальным, правовым и политическим аспектами решаемой проблемы, если хотят, чтобы проводимая ими политика была успешной. Осуществление задач экономической политики может привести к изменению экономической системы, ее совершенствованию, что находит отражение в последующем развитии экономической теории.

При исследовании экономических явлений очень важно отрешиться от всех симпатий и антипатий, личных выгод и интересов, стараться высказывать лишь истину в том виде, как она представляется, помня прекрасную формулу французской судебной присяги: "Я скажу правду, всю правду, ничего кроме правды".

Курс экономической теории — это научное руководство к познанию экономической действительности без претензий на монополию истины.

2. Методология и специфика экономической теории

Для серьезного изучения экономических проблем вопросы методологии имеют первостепенное значение.

Методология — это наука о методах.

Методология экономической теории — наука о методах изучения хозяйственной жизни, экономических явлений. Она предполагает наличие общего подхода к изучению экономических явлений, единое понимание действительности, единую философскую основу. Методология призвана помочь решить главный вопрос: с помощью каких научных способов, приемов познания действительности экономическая теория добивается истинного освещения функционирования и дальнейшего развития той или иной экономической системы. В методологии общей экономической теории можно выделить несколько главных подходов:

- 1) субъективистский (с позиций субъективного идеализма);
- 2) неопозитивно-эмпирический (с позиций неопозитивистско-го эмпиризма и скептицизма);
- 3) рационалистический;
- 4) диалектико-материалистический.

При ***субъективистском подходе*** в качестве исходного пункта анализа экономических явлений берется хозяйствующий субъект, воздействующий на окружающий мир, причем суверенное "я" абсолютно независимо, поэтому все равны. Объектом экономического анализа является поведение субъекта экономики ("гомо экономикуса").

Поэтому теоретическая экономика рассматривается как наука о человеческой деятельности, определяемой границами потребностей. Главная категория при таком подходе — потребность, полезность. Экономика становится теорией выбора, осуществляемого хозяйствующим субъектом из различных вариантов.

Неопозитивистско-эмпирический подход основан на более тщательном изучении явлений и их оценках. Во главу угла ставится* технический аппарат исследования, который из инструмента превращается в предмет познания (математический аппарат, эконометрика, кибернетика и т.д.), а результатом исследования выступают различного рода экономические модели, которые здесь являются главными категориями. Этот подход предполагает деление на

микроэкономику — экономические проблемы на уровне фирмы и отрасли, и макроэкономику — экономические проблемы в масштабе общества.

Рационалистический подход ставит целью открытие "естественных" или рациональных законов цивилизации. Это требует исследования экономической системы в целом, экономических законов, регулирующих данную систему, изучения экономической "анатомии" общества. Экономические таблицы Кенэ — вершина такого подхода. Целью экономической деятельности человека является стремление получить пользу, а целью экономической теории — изучение не человеческого поведения, а законов, регулирующих производство, распределение общественного продукта, именно того, как это происходит (Д.Рикардо). Такой подход позволял признавать деление общества на классы, в отличие от субъективистов, представляющих общество как совокупность равноправных субъектов. Главное внимание при таком подходе уделялось стоимости, цене, экономическим законам.

Диалектико-материалистический подход считается единственно правильным решением на основе не эмпирического позитивизма (опыта), а объективного анализа, характеризующего внутренние связи явлений, существующие в реальности и в их развитии. Экономические процессы и явления постоянно возникают, развиваются и уничтожаются, т.е. находятся в постоянном движении, — и в этом диалектика.

Методологию нельзя смешивать с **методами** — инструментами, совокупностью приемов исследования в науке и воспроизведения их в системе экономических категорий и законов.

Экономическая теория использует широкий спектр методов научного познания.

Одним из таких методов при изучении хозяйственных явлений служит метод научной абстракции (от лат. abstractio — отвлечение). Исследователь отвлекается от второстепенных сторон явлений, чтобы выявить то, что в них существенно и постоянно повторяется. Возникают такие общие понятия, как производство вообще, потребности, распределение, обмен и др. При помощи абстрактного мышления шаг за шагом происходит раскрытие сущности экономических явлений, что требует формирования определенных логических понятий, более или менее полно отражающих реальную экономическую действительность в ее развитии.

Логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества, называются экономическими категориями. Такими категориями являются, например, спрос, предложение, кредит, собственность, рынок, заработная плата, прибыль и многие другие.

В экономике, как и в любой другой области общественной жизни и в природе, сквозь кажущийся хаос и нагромождение случайностей прокладывает себе путь необходимость, закономерность раз-

вития. Экономическими процессами в обществе управляют внутренние, присущие им законы — законы общественных действий людей или **экономические законы**. В книге "Философия права" Гегель писал о политэкономии как науке, которая делает "честь мысли", потому что она, имея перед собой массу случайностей, отыскивает их законы. Всякий закон выражает собой сущность того или иного явления, закон и сущность — понятия однородные (однопорядковые) и выражают глубину познания человеком явлений, мира. Явление шире, богаче закона, однако закон улавливает внутреннюю сущность явления.

Чтобы дать определение экономического закона, необходимо вспомнить философское определение закона как устойчивого, прочного, многократно повторяющегося явления и как выражение внутренней, сущностной, необходимой, причинно-следственной, постоянной, всеобщей, качественной и количественной взаимосвязи (отношения), свойственной данному явлению или процессу.

Это определение можно полностью отнести и к экономическому закону. Именно то, что не случайно, а типично, постоянно, выражает внутреннюю сущность экономических явлений и процессов, выражает экономические законы. **Не следует смешивать экономические законы с законами природы**, так же как и с законами естествознания, так как имеется ряд существенных и принципиальных различий:

1) естественные законы — это законы природы, экономические — законы развития общественной жизни, хозяйственной деятельности людей;

2) естественные законы вечны, экономические законы носят исторический характер;

3) открытие и применение естественных законов проходит более или менее гладко, а экономические законы встречают сильное противодействие со стороны отмирающих сил общества.

Экономические законы в своей совокупности образуют **систему экономических законов развития общества**, которая включает различные группы и виды законов.

Экономические законы классифицируются по следующим группам (в зависимости от их исторической устойчивости):

1) специфические экономические законы;

2) особенные экономические законы (законы для ряда эпох);

3) общие экономические законы.

Специфические экономические законы — это законы развития конкретных, исторически определенных форм хозяйствования, например законы распределения при рабстве, крепостничестве и др.

Особенные экономические законы — это законы, свойственные тем историческим эпохам, где сохраняются условия для их действия, например закон стоимости (ценности).

Общие экономические законы — законы, свойственные всем без исключения историческим эпохам. Они выражают поступательный

процесс развития общественного производства, например закон экономии времени, закон возвышения (возрастания) потребностей, закон разделения общественного труда.

Экономические законы сами по себе, однако, не действуют, экономический прогресс автоматически не осуществляется. Для этого необходимы действия людей, а они приводятся в движение своими потребностями и интересами.

Потребности — это объективная нужда людей в чем-либо объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, развития личности, требующая удовлетворения.

Потребности человека многообразны. Наибольшее распространение получила теория американского ученого А.Маслоу, согласно которой все потребности по принципу иерархии располагаются в следующем восходящем порядке от "низших" материальных до высших "духовных":

- 1) физиологические (в еде, питье, сексуальные и т.д.);
- 2) в безопасности (защите от боли, гнева, страха и т.д.);
- 3) в социальных связях (любви, нежности, причастности к какой-либо группе и т.д.);
- 4) самоуважения (в достижении цели, признания, одобрения);
- 5) в самоактуализации (реализации способностей, понимании, осмыслении и т.д.).

Первые две группы потребностей, согласно А.Маслоу, низшего порядка, последние две — высшего. До тех пор пока не удовлетворены потребности низшего порядка, не действуют потребности высшего порядка.

Эту классификацию потребностей можно дополнить выделением потребностей материальных и духовных, рациональных и иррациональных, абсолютных и действительных, осознанных и неосознанных, ложно понятых и др.

Только при осознании потребностей возникает мотивация к труду. В этом случае потребности приобретают конкретную форму — форму **интереса**.

Экономический интерес — это форма проявления экономических потребностей.

Интересы выражают хозяйственную пользу, выгоду, реализуя которые субъект хозяйствования обеспечивает самостоятельность, саморазвитие. Без этого он не сможет стать достойным партнером в следующем цикле хозяйственных связей, сохранить и воспроизвести себя и сойдет с арены экономической жизни, обанкротится.

Многообразие субъектов хозяйствования порождает **многообразие экономических интересов**. Классификация экономических интересов осуществляется на основе использования различных критериев. На основе выявления носителя интересов различают общественные, коллективные и личные интересы, национальные и интернациональные, региональные и ведомственные, групповые и семейные, классовые, различных социальных групп (работающих, неработающих,

молодежи, пенсионеров и т.д.)- Особые группы составляют интересы текущие и перспективные, рациональные и нерациональные, подлинные и ложно понятые, финансовые, трудовые, морально-нравственные и т.д.

Все эти интересы существуют в единстве, но между ними есть и противоречия. Так, личный интерес в получении наибольших благ может находиться в противоречии с коллективным интересом.

Экономическая теория (политэкономия) изучает не только объективные, но и субъективные формы проявления существующих объективных общественно-производственных связей, не только конкретные формы проявления экономических интересов, но и их столкновение, отражающее внутренние противоречия и борьбу противоположностей, а также способы их разрешения.

Метод научной абстракции хотя и важнейший, но не единственный метод научного познания, используемый в экономической теории. Здесь активно применяются и такие методы, как анализ и синтез, индукция и дедукция, исторический и логический методы, экономико-математическое моделирование, экономический эксперимент и др.

Анализ — это мысленное расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей отдельно. Путем **синтеза** экономическая теория воссоздает единую целостную картину.

Широко используются также индукция и дедукция. Посредством **индукции (наведения)** обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим положениям и выводам. **Дедукция (выведение)** делает возможным переход от наиболее общих выводов к относительно частным.

Анализ и синтез, индукция и дедукция применяются экономической теорией в единстве.

Важное место в исследовании экономических явлений и процессов занимают **исторический и логический методы**. Они не противостоят друг другу, а применяются в единстве, поскольку исторически исходный пункт исследования совпадает в общем и целом с исходным пунктом логического исследования. Однако логическое (теоретическое) исследование экономических явлений и процессов не является зеркальным отражением исторического процесса. В конкретных условиях той или иной страны могут возникнуть экономические явления, которые не являются обязательными для господствующей системы хозяйствования. Если фактически (исторически) они имеют место, то в теоретическом анализе подобные явления можно игнорировать. Мы можем от них отвлечься. Историк же не может их игнорировать. Он должен их описать.

Используя исторический метод, экономическая теория исследует хозяйственные процессы и явления в той последовательности, в которой они в самой жизни возникали, развивались и сменялись одни другими. Такой подход позволяет конкретно и наглядно пред-

ставить себе все особенности различных экономических систем. Но он имеет тот недостаток, что обилие описательного материала и частных исторических подробностей может затруднить серьезное теоретическое изучение хозяйства.

Исторический метод показывает, что в природе и обществе развитие идет от простого к сложному. Применительно к предмету экономической теории (политической экономии) это означает, что во всей совокупности экономических явлений и процессов необходимо выделить в первую очередь наиболее простые явления, возникающие раньше других и являющиеся основой возникновения более сложных. Например, в анализе рынка такое экономическое явление — обмен товаров.

В соответствии с методом логического восхождения от простого к сложному курс лекций строится таким образом, что после введения и общих основ теории рыночного хозяйства предстоит изучить сначала микроэкономику — экономическую среду, определяющую характер поведения отдельных рыночных субъектов (предприятий-производителей и потребителей), затем макроэкономику — систему национального хозяйства, и, наконец, завершается курс переходом к исследованию мирового хозяйства — глобальной экономики.

Экономическим процессам и явлениям присущи качественная и количественная определенность. Поэтому экономическая теория (политическая экономия) широко использует **математические и статистические приемы** и средства исследования, которые позволяют выявить количественную сторону процессов и явлений хозяйственной жизни, их переход в новое качество. При этом применяется вычислительная техника. Особую роль здесь играет метод **экономико-математического моделирования**. Данный метод, являясь одним из системных методов исследования, позволяет в формализованном виде определить причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, возможности и издержки влияния на ход изменений, а также делает реальным прогнозирование экономических процессов. С помощью этого создаются экономические модели.

Экономическая модель — это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется его объективными свойствами и субъективным целевым характером исследования.

В связи с построением моделей важно отметить роль **функционального анализа** в экономической теории.

График представляет собой изображение зависимости между двумя переменными (например, между количеством осадков в месяц и продажей зонтиков).

Независимая переменная (количество осадков) помещается на горизонтальной оси, а зависимая (продажа зонтиков) — на вертикальной оси. (Справедливости ради следует сказать, что принятый порядок иногда меняется.)

Когда величины обеих переменных изменяются в одном и том же направлении, между ними существует положительная, или прямая, зависимость. Она изображается на графике в виде восходящей линии.

Наклон восходящей линии является положительным, а нисходящей линии — отрицательным.

Если с изменением значения независимой переменной значение зависимой не меняется, линия имеет нулевой наклон.

Если одному и тому же значению независимой переменной соответствует бесконечное число значений зависимой, то наклон линии равен бесконечности (графики 1—4).

Графическое изображение простейших (линейных) зависимостей



График 1



График 2



График 3

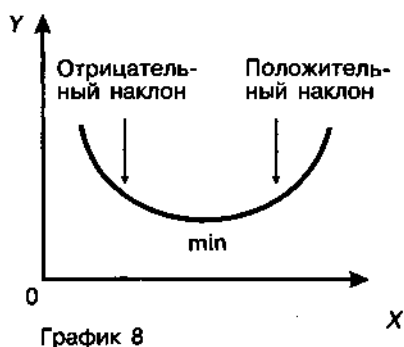
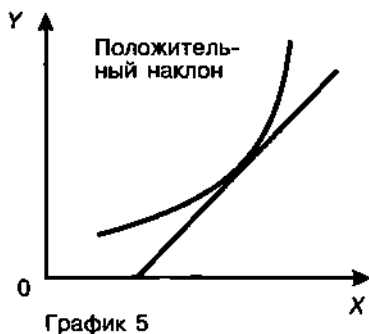


График 4

На графиках 1—4 показаны простейшие зависимости, выраженные прямой линией.

В действительности зависимости носят более сложный характер и изображаются кривыми (графики 5—6). Наклон функций может меняться, переходя из положительного в отрицательный, и наоборот (графики 7—8).

Определение наклона кривых



Функции — это переменные величины, зависящие от других переменных величин.

Функции встречаются в повседневной жизни, и зачастую мы не осознаем этого. Они имеют место в технике, физике, геометрии, химии, экономике и т.д. Применительно к экономике, например, можно отметить функциональную связь между ценой и спросом. Спрос зависит от цены. Если повышается цена на товар, величина спроса на него при прочих равных условиях уменьшается. При этом цена является *независимой переменной, или аргументом*, а спрос — *зависимой переменной, или функцией*. Таким образом, можно кратко сказать, что спрос есть функция цены. Но спрос и цена могут меняться местами. Чем выше спрос, тем выше при прочих равных условиях цена. Следовательно, цена может быть функцией спроса.

Экономико-математическое моделирование как метод экономической теории получил широкое распространение в XX в. Однако элемент субъективности в построении экономических моделей иногда ведет к ошибкам. Лауреат Нобелевской премии М.Аллэ писал в 1989 г., что в течение 40 лет экономическая наука развивалась в ошибочном направлении: в сторону совершенно искусственных и

оторванных от жизни математических моделей с преобладанием математического формализма, что представляет собой, по сути дела, большой шаг назад.

В зарубежной экономической литературе зачастую термины "теория", "модель", "принципы" и "законы" используются как синонимы (К.Макконнелл, С.Брю).

Большинство моделей, принципов экономической теории можно выразить графически, в виде математических уравнений, поэтому при изучении экономической теории важно знать математику и уметь составлять и читать графики.

При анализе экономических проблем часто используют **позитивный и нормативный анализ**. На основе этого различают позитивную и нормативную экономические теории. Позитивный анализ дает возможность увидеть экономические явления и процессы такими, какие они есть на самом деле, что было или может быть. Позитивные утверждения не обязательно должны быть верными, но любой спор относительно позитивного утверждения можно решить проверкой фактов. Нормативный анализ основан на исследовании того, что и как должно быть. Нормативное утверждение чаще всего выводится из позитивного, но объективные факты не могут доказать его истинность или ложность. При нормативном анализе выносятся оценки — справедливо или несправедливо, плохо или хорошо, допустимо или недопустимо.

Экономические теории формулируются в виде позитивных утверждений, хотя большинство расхождений между экономистами возникает при рассмотрении вопросов нормативного анализа.

При изучении экономической жизни людей, их групп и всего общества возможны, разумны и необходимы **экономические эксперименты**, хотя далеко не всегда можно предвидеть все вероятные результаты этих экспериментов.

Экономический эксперимент — это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения.

Сознательное массовое экономическое экспериментирование на микроуровне связано с деятельностью Р.Оуэна, П.Ж.Прудона, Ф.Тейлора, Г.Форда и Э.Мейо, а на макроуровне — с именами Дж.М.Кейнса и М.Фридмена. Широкие эксперименты на макроуровне проводились и в СССР.

Таким образом, экономическая теория — это системное описание действительности на основе ее отражения и абстрактного обобщения ее главных характеристик посредством определений, понятий, категорий, представленного как закон, правило или модель хозяйственной жизни.

Отдельные экономические теории имеют четыре общие черты, так как каждая из них:

основана на наблюдениях за событиями и процессами в экономике;

представляет собой абстрактно-теоретическое моделирование экономических систем;

включает прогнозирование последствий наблюдаемых событий; предлагает рекомендации для хозяйственной практики.

Усложнение отражения экономической реальности сопровождается разработкой новых парадигм.

Научная парадигма включает основополагающие предпосылки, методы исследования, принятые в той или иной науке, а также представления ученых о способах решения научных проблем.

Т.Кун дал определение научной парадигмы в книге "Структура научных революций" (М.: Прогресс, 1977). Научная парадигма, господствовавшая до последнего времени в мировой экономической науке, сформировалась в конце XIX — начале XX в. под влиянием работ А.Смита, Д.Рикардо, Дж.С.Милля, А.Маршалла, Л.Вальраса. Одновременно с критикой неоклассической теории получены новые знания о содержании процессов экономического развития, стимулирующие разработку новой экономической парадигмы.

В заключение уместно привести слова Дж.М.Кейнса: "Идеи экономистов и политических мыслителей, — и когда они правы, и когда ошибаются, — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром"*.

Поэтому проблемы экономической организации общества — это серьезные вещи, которые требуют усердных занятий и к которым нельзя относиться легкомысленно.

* Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. — Избр. произв. М.: Экономика, 1993. С. 517.

*Муза Аркадьевна Сажина,
Георгий Георгиевич Чибриков*

Экономическая теория

Учебник для вузов

2-е издание, переработанное и дополненное

Издательство НОРМА
Лицензия № 03206 от 10 ноября 2000 г.
101990, Москва, Колпачный пер., 9а
Тел./факс **(495) 921-62-95. E-mail: norma@norma-verlag.com**
Internet: www.norma-verlag.com
Подписано в печать 20.06.07
Формат 60х90/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Тайме»
Печать офсетная. Усл. печ. л. 42,00. Уч.-изд. л. 40,32
Доп. тираж 4000 экз. Заказ № 1484.

По вопросам приобретения книг обращайтесь:

«Издательский Дом ИНФРА* М» —
официальный дистрибьютор Издательства НОРМА
(опт, розница, книга — почтой, доставка)
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в
Тел.: (495) 363-42-60 (многоканальный);
(495) 363-42-60 доб. 215 (справки о наличии);
(495) 363-42-60 доб. 247 (книга — почтой);
(495) 363-42-60 доб. 251 (заключение договоров);
Факс: (495) 363-92-12
E-mail: books@infra-m.ru. Internet: www.infra-m.ru

Центр комплектования библиотек
119019, Москва, ул. Моховая, д. 16, корп. К
Российская государственная библиотека
Тел.: (495) 202-93-15

Книжный супермаркет «Библиосфера»
(розничная продажа)
м. «Пролетарская», ул. Марксистская, д. 9
Тел.: (495) 670-52-17, 670-52-18, 670-52-19
www.bibliosfera-ddk.ru

Отпечатано с электронных носителей издательства.
ОАО "Тверской полиграфический комбинат", 170024, г. Тверь, пр-т Ленина, 5.
Телефон: (4822) 44-52-03, 44-50-34, Телефон/факс: (4822) 44-42-15
Home page - www.tverpk.ru Электронная почта (E-mail) - sales@tverpk.ru