

РЕКОМЕНДОВАНО МИНИСТЕРСТВОМ
ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

под редакцией
А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича

Четвертое издание

Микроэкономика

Макроэкономика

Мегаэкономика

СПИТТЕР



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

под редакцией
А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича

Четвертое издание

Рекомендовано Министерством общего и профессионального
образования РФ в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений, обучающихся
по экономическим специальностям



ПИТЕР®

Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск
2009

ББК 65.01я7
УДК 330(075)
Э40

Э40 Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича: Учебник для вузов. 4-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 560 с.: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

ISBN 978-5-388-00457-4

Четвертое, дополненное и переработанное издание учебника-бестселлера, выпускаемого с 1997 года. В книге излагается полный курс общей экономической теории по программам экономических вузов и факультетов, рассматриваются закономерности и факторы экономического роста на микро-, макро- и мегауровнях в условиях производства, воспроизводства и «длинной волны». Изложение экономических положений и проблем ведется с учетом взглядов и позиций видных зарубежных экономистов, а также отечественных ученых.

В новом издании добавился материал по экономическим институтам и моделям организации экономической системы, инфраструктуре рынков, теории человеческого капитала и глобализации экономики. Полностью обновлены все статистические данные.

Учебник предназначен для студентов экономических вузов всех форм обучения, аспирантов, преподавателей.

Рекомендовано Министерством общего и профессионального образования РФ в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям.

ББК 65.01я7
УДК 330(075)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-388-00457-4

© ООО «Питер Пресс», 2009

Оглавление

К ЧИТАТЕЛЯМ	11
ПРЕДИСЛОВИЕ	13

Раздел I. ЦЕЛИ И ВАЖНЕЙШИЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1	
ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	16
1.1. Зарождение и развитие экономической науки	16
1.2. Экономические законы и экономические категории	19
1.3. Предмет исследования экономической теории и ее функции в экономике	20
1.4. Различные подходы к анализу экономической динамики	25

Глава 2	
ФИЛОСОФСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	27
2.1. Философия и экономическая теория	27
2.2. Парадигма экономической теории	33
2.3. Методы познания экономических явлений	38

Раздел II. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Глава 3	
ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ИСХОДНАЯ ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА.....	42
3.1. Роль производства в функциональной экономической системе. Основные формы производства	42
3.2. Факторы производства	47
3.3. Оптимальная комбинация и эффективность использования факторов производства	50
3.4. Производственная функция	54
3.5. Закон убывающей производительности и возрастания дополнительных затрат	56
3.6. Организационно-правовые формы производства. Предпринимательство и предприятие (фирма)	59

Глава 4**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ И СОБСТВЕННОСТЬ.
МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ 62**

- | | |
|--|----|
| 4.1. Собственность как экономическая категория | 62 |
| 4.2. Законы собственности и законы присвоения | 64 |
| 4.3. Виды собственности и формы хозяйствования | 67 |
| 4.4. Модели организации экономических систем | 69 |
| 4.5. Реструктуризация собственности в реформировании экономики | 74 |

**Раздел III. ОСНОВЫ ТЕОРИИ
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ****Глава 5****ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.
ТЕОРИИ СТОИМОСТИ, ДЕНЕГ И ЦЕНЫ 80**

- | | |
|---|----|
| 5.1. Товар, его свойства и функциональные формы | 80 |
| 5.2. Альтернативные теории формирования стоимости товара | 83 |
| 5.3. Деньги — развитая форма товарных отношений. Функции денег.
Эволюция денежных систем | 90 |
| 5.4. Цена товара. Виды цен и тарифов | 95 |

Глава 6**РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ:
СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, СТРУКТУРА 97**

- | | |
|---|-----|
| 6.1. Теоретические основы становления рыночных отношений.
Инфраструктура и функции рынка | 97 |
| 6.2. Атрибуты рыночной экономики. Принципы функционирования | 99 |
| 6.3. Формирование рыночного механизма. Проблемы редкости | 100 |
| 6.4. Структура, виды, сегментация и инфраструктура рынков | 102 |
| 6.5. Границы рыночных отношений. Теоремы А. Смита и Р. Коуза | 105 |
| 6.6. Спотовый и срочный рынки | 107 |
| 6.7. Модели рыночной экономики | 108 |

Глава 7**СОВЕРШЕННАЯ И НЕСОВЕРШЕННАЯ РЫНОЧНАЯ
КОНКУРЕНЦИЯ. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
РЫНКА 115**

- | | |
|---|-----|
| 7.1. Понятие, функции и виды конкуренции | 115 |
| 7.2. Свободная, или совершенная, конкуренция | 116 |
| 7.3. Механизм спроса и предложения в условиях совершенной
конкуренции | 117 |
| 7.4. Эластичность спроса и предложения | 119 |
| 7.5. Монополистическая, несовершенная конкуренция | 121 |
| 7.6. Формы конкуренции в условиях монополистического
производства. Ценовая и неценовая конкуренция | 123 |

- 7.7. Современные подходы к трактовке проблем совершенной и несовершенной конкуренции 125
- 7.8. Монопольные цены. Механизм равновесия рынка при монопольных ценах 126

Глава 8

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА 131

- 8.1. Понятие и модели экономического равновесия 131
- 8.2. Механизм формирования рыночного равновесия. Современные модели рыночного равновесия 136
- 8.3. Конкурентная рыночная система и принцип «невидимой руки» 139
- 8.4. Экономические рычаги в механизме саморегулируемой рыночной системы 141

Раздел IV. МИКРОЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Глава 9

ФИРМА В ТЕОРИИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ. ТЕОРИЯ ФИРМЫ 146

- 9.1. Основные формы организации предпринимательства 146
- 9.2. Организационная структура российского бизнеса 150
- 9.3. Поведение фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Стратегия развития фирмы 152
- 9.4. Теория управления фирмой — менеджмент 159
- 9.5. Маркетинг как инструмент коммерческой деятельности фирмы 162

Глава 10

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КАПИТАЛА И ЕГО ОБОРОТ 164

- 10.1. Первоначальное накопление капитала — исходное начало становления предпринимательства 164
- 10.2. Рынок капиталов, его субъекты и объекты 167
- 10.3. Внутренние и внешние источники формирования предпринимательского капитала 169
- 10.4. Кругооборот инвестиционных ресурсов предприятия. Основной и оборотный капитал 173
- 10.5. Показатели эффективного использования ресурсов фирмы 176

Глава 11

КОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА 178

- 11.1. Концепции издержек производства 178

11.2.	Виды издержек. Динамика постоянных, переменных и средних издержек при росте объемов производства	179
11.3.	Издержки и использование труда в производстве. Производительность — мера измерения эффективности функционирования фирмы	188
11.4.	Факторы, определяющие динамику производительности труда	191
11.5.	Отраслевая и региональная дифференциация издержек производства и их динамики	192
Глава 12	РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. ПРИБЫЛЬ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДОХОД, ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА	195
12.1.	Прибыль и факторы, ее определяющие	195
12.2.	Условия максимизации прибыли	198
12.3.	Предпринимательский доход	201
12.4.	Монопольная прибыль	203
12.5.	Экономические основы заработной платы	205
12.6.	Основные типы систем заработной платы	208
Глава 13	АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО	213
13.1.	Аграрное производство – особая сфера приложения труда и капитала	213
13.2.	Аграрно-техническая революция	216
13.3.	Аграрно-промышленный комплекс	218
13.4.	Землепользование и землевладение	220
13.5.	Рыночные отношения в аграрно-промышленном комплексе	223
Глава 14	ТЕОРИЯ РЕНТЫ	226
14.1.	Земельная рента: сущность, формы и виды	226
14.2.	Динамика дифференциальной земельной ренты	229
14.3.	Неоклассическая теория рентных доходов	231
14.4.	Квазирента и доход на текущие инвестиции	233
14.5.	Монопольная и другие виды ренты	235
14.6.	Цена земли	237
14.7.	Теории извлечения ренты	246
Глава 15	РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА	250
15.1.	Территориальная организация хозяйства. Регион	250
15.2.	Региональная рента — мотив региональной хозяйственной ассоциации	251
15.3.	Управление и прогнозирование развития региона	257

Раздел V. МАКРОЭКОНОМИКА. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Глава 16

ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ. НАЦИОНАЛЬНОЕ СЧЕТОВОДСТВО	262
16.1. Макроэкономика — совокупность взаимосвязанных производителей и потребителей товаров и услуг	262
16.2. Экономически равновесное функционирование национальной экономики	265
16.3. Характеристика макроэкономических показателей. Национальное счетоводство	268
16.4. Способы измерения валового национального продукта. Дефлятор валового национального продукта	271
16.5. Воспроизводственная и отраслевая структуры национальной экономики	273
16.6. Научно-технический прогресс — материальная основа формирования эффективной структуры производства. Виды научно-технических инноваций	276
16.7. Метод «затраты—выпуск» и его использование для анализа и прогнозирования структурных взаимосвязей в экономике	280
16.8. Структурная перестройка экономики Российской Федерации	285

Глава 17

НАКОПЛЕНИЕ, ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ. ИЗМЕРЕНИЕ ОБЪЕМА ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА	290
17.1. Совокупный спрос и совокупное предложение	290
17.2. Кейнсианская модель динамической функции совокупного спроса и совокупного предложения	294
17.3. Потребление и сбережения: взаимосвязи и различия	297
17.4. Функциональная роль инвестиций	304
17.5. Потребление, сбережения, инвестиции и макроэкономическое равновесие	307
17.6. Теория мультипликатора	310
17.7. Производные инвестиции	313

Глава 18

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ — ОБОБЩАЮЩИЙ РЕЗУЛЬТАТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	315
18.1. Экономический рост: понятие, подходы к анализу	315
18.2. Цели, эффективность и социальная направленность экономического роста	317

18.3.	Прямые и косвенные факторы экономического роста	319
18.4.	Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. Типы научно-технического прогресса	322
18.5.	Основные модели равновесного экономического роста	323
18.6.	Концепции стадий экономического роста	331
18.7.	Проблемы роста экономики Российской Федерации	333
Глава 19		
	ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ, НЕСТАБИЛЬНОСТЬ	337
19.1.	Цикличность как всеобщая форма экономической динамики	337
19.2.	Классификация и периодичность кризисов	341
19.3.	Типы и особенности циклов	344
19.4.	Основы математического моделирования цикличности	352
19.5.	Особенности экономического кризиса России (конец 1980-х — 1990-е гг.). Стабилизационные программы	353
Глава 20		
	ТРУД, ЗАНЯТОСТЬ, БЕЗРАБОТИЦА. ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	356
20.1.	Роль человека в современной экономике	356
20.2.	Концепции занятости населения	357
20.3.	Рынок труда	360
20.4.	Безработица и ее виды	365
20.5.	Миграция трудовых ресурсов	370
20.6.	Закономерности формирования человеческого капитала	372
Глава 21		
	ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА. РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ И ЦЕННЫХ БУМАГ	379
21.1.	Денежная масса, спрос и предложение денег. Денежный рынок	379
21.2.	Сущность, функции и формы кредита	382
21.3.	Кредитный механизм: содержание, диалектика развития	384
21.4.	Банки, их виды и функции	385
21.5.	Ссудный процент, закономерности его динамики	386
21.6.	Рынок кредитных ресурсов: перспективы развития	387
21.7.	Фиктивный капитал, рынок ценных бумаг, фондовая биржа	388
21.8.	Становление вексельного рынка	390
21.9.	Макрорегулирование денежно-кредитной системы. Кейнсианская теория процента и денег	391
Глава 22		
	ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	393
22.1.	Инфляция и ее виды, механизм развития	393
22.2.	Социально-экономические последствия инфляции	396

- 22.3. Кривая Филлипса и стагфляция 398
22.4. Антиинфляционная политика 403

Глава 23

- ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА 406**
- 23.1. Финансы общества, сущность и роль в обеспечении
экономического роста 406
23.2. Государственный бюджет 408
23.3. Налоги как экономическая база и инструмент финансовой
политики государства 413
23.4. Фискальная политика. Мультипликатор государственных
расходов и совокупный спрос 418
23.5. Налоговый мультипликатор 422
23.6. Государственный долг 425
23.7. Механизм реализации фискальной политики в экономике 426

Глава 24

- ГОСУДАРСТВЕННОЕ МАКРОРЕГУЛИРОВАНИЕ
СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ФУНКЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА 429**
- 24.1. Государственное регулирование экономики. Модели
взаимоотношений экономики и государства 429
24.2. Функциональные экономические системы — объекты
государственного регулирования. Экономические функции
правительства 433
24.3. Методы государственного экономического регулирования.
Макромаркетинг 439
24.4. Общегосударственное планирование — один из методов
регулирования экономики 444
24.5. Основные направления государственного регулирования
экономики 450

Глава 25

- СОВОКУПНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ
ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА 453**
- 25.1. Доходы населения, их виды и источники формирования.
Номинальный и реальный доходы 454
25.2. Распределение личных доходов и эволюция социальной
структуры общества. Диверсификация социального статуса 456
25.3. Уровень жизни и бедность 460
25.4. Социально-экономическая мобильность и общественный
прогресс 462
25.5. Государственное регулирование распределения доходов 463
25.6. Системы социальной защиты 465
25.7. Экономическая эффективность и равенство:
противостояние или единство 467

**Раздел VI. МЕГАЭКОНОМИКА. РАЗВИТИЕ
МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Глава 26

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ДИНАМИКА ЕГО ЭВОЛЮЦИИ. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	470
26.1. Этапы становления, основные черты мирового хозяйства	470
26.2. Новый этап интернациональных экономических процессов. Глобализация	472
26.3. Мировая торговля: виды, структура	475
26.4. Международная миграция капитала и рабочей силы	477
26.5. Глобальные интеграционные процессы в мировой экономике	484
26.6. Транснациональные корпорации	488

Глава 27

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА	490
27.1. Валютные рынки: принципы организации, институты, средства обмена	490
27.2. Платежный баланс	492
27.3. Валютный курс: системы, факторы, паритет	495
27.4. Равновесие в модели открытой экономики	499
27.5. Конвертируемость валюты. Проблемы конвертируемости рубля	502
27.6. Международная валютная система	507

ГЛОССАРИЙ	513
------------------------	------------

К ЧИТАТЕЛЯМ

Издательство «Питер» публикует 4-е издание учебника «Экономическая теория: Микроэкономика. Макроэкономика», адресованное аспирантам, студентам и всем интересующимся вопросами теории экономики. За прошедшие 10 лет со времени 1-го издания книга переиздавалась большим тиражом и заслужила широкую признание читателя не только в России, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья.

Основное достоинство учебника в том, что авторы, излагая взгляды и теории отечественных и зарубежных экономистов, акцентируют внимание на вопросах использования сформулированных положений, методов и принципов в реальной практике.

Справедливо подчеркнута роль предпринимателя в экономическом процессе. Именно он координирует интересы потребителя и производителя, изучает неудовлетворенные рыночные потребности, новые технологии, методы ведения дела, возможности переориентации ресурсов в нужном направлении.

Отмечается также приоритетность творческого подхода к бизнесу, новаторству, формированию и использованию человеческих ресурсов. Человек по-прежнему является доминантой всего предпринимательского подхода. Это главная методологическая основа эффективной практической значимости экономической теории. Именно она предполагает глубокое понимание важности практической деятельности.

Несомненным достоинством учебника является анализ исходных факторов функционирования производства и рынка. Такую исходную основу, как справедливо отмечается в книге, образует ответственность. Вся история экономических и политических катаклизмов имеет в своей основе трансформацию отношений собственности и управления ею в целях получения выгоды. Авторы предлагают научную классификацию собственности, рассматривая ее не как аморфное множество, не поддающееся формализации, а как строгое соотношение двух ее форм: общественной и частной собственности. Внимание акцентируется не на множестве иногда надуманных форм собственности, а на многообразии форм и методов управления ею. Поэтому справедливо утверждение о том, что проблема собственности это не столько проблема владения, сколько проблема управления и использования собственности.

Такое важное положение имеет непосредственное отношение к реструктуризации экономических отношений современной России. Здесь отмечены лишь некоторые позитивные разделы, представленные в этом интересном учебнике по экономической теории.

Авторами изложены также разделы, характеризующие специфику аграрного производства и складывающиеся там специфические отношения (глава 13).

Глава 15 посвящена анализу региональной экономики и региональной политики, что не всегда представлено в изданиях других авторов.

В целом переизданный учебник по экономической теории авторского коллектива Санкт-Петербургского университета экономики и финансов под научной редакцией доктора экономических наук, профессора А. И. Добрынина и доктора экономических наук Л. С. Тарасевича несомненно является одним из лучших опубликованных за последнее время.

Петраков Николай Яковлевич,
директор Института проблем рынка РАН, академик

ПРЕДИСЛОВИЕ

Дополненное издание учебника подготовлено коллективом авторов для углубленного изучения экономической теории студентами и аспирантами экономических учебных заведений и экономических факультетов. Это результат накопленного опыта работы преподавателей Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, а также экономических академий Российской Федерации.

В это издание учебника внесены структурные дополнения в соответствии с логикой экономической динамики развития общества, а также уточнения в трактовке отдельных разделов курса.

Общеизвестно, что роль экономической науки в современных условиях существенно возрастает. Практика реформирования экономики, осуществление эффективного перехода к рыночным связям и отношениям, обеспечение интеграции экономики в глобальную систему всемирного хозяйства предъявляют высокие требования к экономическим знаниям. В значительной мере курс экономической теории в исходной основе формирует эти знания.

Материал учебника изложен в шести разделах, логически и последовательно раскрывающих процессы экономического роста на микро-, макро-, мезо- и мегауровнях. Авторы полагают, что на микроуровне экономический рост рассматривается через призму производства, на макроуровне — воспроизводства и «длинной волны». Мегаэкономика представлена уровнем динамики всемирного хозяйства и его глобализации.

Разумеется, микроэкономика и макроэкономика тесно связаны и взаимодействуют. В микроэкономике формируются исходные пропорции макроэкономической динамики. Но, несмотря на связи, они имеют и различия. И не только по масштабам, но и по качественному составу агентов, участвующих в обеспечении экономического роста в общенациональном масштабе в лице государства, финансово-кредитных институтов, профсоюзов, благотворительных обществ, страховых компаний и т. д.

Основной задачей предлагаемого учебника является рассмотрение закономерностей функционирования рыночной экономики, анализ рыночного механизма, сегментов и инфраструктуры различных рынков, действующих в целостной экономике. Становление цивилизованных рыночных связей усиливает мотивационные импульсы затрат труда, капитала и инвестиций. Это обеспечивает в конечном итоге формирование демократически равных и равновесных связей всех агентов производства и общества в целом.

Вместе с тем авторы отдают себе отчет и в том, что рыночный механизм не в состоянии разрешить все проблемы экономического роста. Уже в период свободной конкуренции и первоначального накопления капитала значительная доля произ-

водительных сил перерастает рамки классической частной собственности, и государство вынуждено брать на себя некоторые проблемы внутреннего регулирования экономики и межгосударственной интеграции экономических процессов, перешагивающих межнациональные границы. С этой целью в рыночной экономике должны широко использоваться встроенные стабилизаторы и регуляторы обеспечения совместимости эффективного спроса, занятости, финансового регулирования и т. д.

Это значительный блок проблем, которые широко представлены в учебнике при анализе денежной, кредитной, финансовой и налоговой систем.

Авторы учебника исследуют этапы становления конкурентных отношений в России, а также некоторые проблемы, связанные с характеристикой специфических процессов российской экономики.

Завершающим моментом изложения курса является исследование проблем интеграции национальной экономики в общемировое хозяйство и мирохозяйственные связи, формирование будущей мегаэкономики и ее глобализации.

Учебник подготовлен с учетом взглядов и концепций крупных современных отечественных экономистов и экономических школ Запада и Востока. Это предопределило изложение классических теорий, а также периода постиндустриального этапа развития общества.

При изложении материала удалось реализовать попытку освобождения от идеологизации и использования устаревших догматических положений.

Ограниченный объем учебника не позволил рассмотреть с достаточной полнотой все вопросы курса экономической теории, включенные в программу. Приведенный научный материал может быть дополнен при углубленном изучении микро- и макропроцессов в смежных экономических дисциплинах, а также и самостоятельной работой студентов и аспирантов.

Учебник подготовлен авторским коллективом в составе: докторов экономических наук, проф. И. Д. Афанасенко, Л. А. Белоусовой, О. В. Бургунова М. П. Деминной, А. И. Добрынина, С. А. Дятлова, Г. П. Журавлевой, О. А. Молчановой, А. И. Попова, А. С. Селищева, В. Я. Феодоритова, Л. А. Миэринь, Д. Ю. Миропольского; кандидатов экономических наук, доц. Т. С. Бородиной, Т. Г. Бродской, В. Н. Виноградова, Г. И. Гукасян, И. В. Давыдовой, Н. П. Матвеевой, А. П. Олейниковой, Л. Н. Погорельской.

Авторы признательны и благодарны всем рецензентам, откликнувшимся на предыдущие издания учебника и сделавшим корректные и ценные замечания по его структуре и содержанию.

С благодарностью примем замечания и предложения, отзывы читателей, которые можно направлять по адресу:

191023, Санкт-Петербург, Садовая, 21, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, кафедра общей экономической теории.

Раздел I

ЦЕЛИ И ВАЖНЕЙШИЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.1. Зарождение и развитие экономической науки

Данная тема занимает особое место в структуре общей экономической теории, так как она является своеобразным методологическим введением в изучаемый курс. Необходимо выяснить, что исследует экономическая теория, какие приемы она для этого использует, какую роль играет в развитии общества.

Сегодня человек не может считать себя приобщенным к образованию и культуре, если он не изучил и не понял законов общественного развития, не овладел знаниями экономической теории. При изучении этой темы студенты получают представление о целом ряде новых категорий, иных постановок проблем, оперировать которыми, расширяя их и обогащая, придется на протяжении изучения всего дальнейшего курса.

Любая наука возникает в результате попыток людей решить определенные вопросы, касающиеся природы, общества и их взаимодействия. Все это в полной мере относится и к комплексу наук, изучающих экономику. С давних времен люди пытались выяснить, от чего зависит развитие человеческого общества, по каким законам развивается экономика.

Жизнь людей чрезвычайно разнообразна, сложна и противоречива. Она охватывает экономику, политику, культуру и т. д. Различные стороны общественной жизни изучаются различными науками. Одной из таких наук является экономическая наука. Зачатки экономической науки появились еще в древнем мире. Уже ученые-философы Древней Греции, Рима, Востока, Египта, Китая и Индии пытались решить отдельные вопросы экономики: что лежит в основе цены товара, как наживать состояние? Экономическая мысль Древней Греции и ученые той поры, например Платон (427–347 гг. до н. э.) и Аристотель (384–322 гг. до н. э.), сформулировали исходные положения экономической теории о полезности как исходной ценности материальных благ, равновеликом обмене эквивалентов.

Мыслители Древнего Рима Сенека (4 до н. э. — 65 гг. до н. э.), Лукреций Кар (I в. до н. э.) и другие исследовали экономические причины разложения и гибели рабства, главной из которых, по их мнению, было отсутствие материального интереса. Взгляды Сенеки оказали влияние на формирование экономических концепций христианства, которое в последующем историческом процессе развития человечества совершило коренной переворот во взглядах на хозяйственную жизнь. Христианские мыслители и проповедники объявили простой хозяйственный труд

необходимым и святым делом, считая, что «если кто не хочет трудиться, тот пусть и не ест». Христианское учение обосновывало принципы справедливого ценообразования, социальной, а не индивидуальной оценки благ с учетом затрат труда.

Однако мыслители древности еще не выделяли экономические явления из всей суммы общественных процессов, не создали систематизированного учения об экономике.

Итак, как прикладная наука о ведении хозяйства экономическая теория возникла в период рабовладельческого строя. Но только в XVI–XVIII вв. появилось ее название — политическая экономия (от греч. «политейя» — общество, «ойкос» — дом, хозяйство, «номос» — закон). Таким образом, политическая экономия — наука о законах функционирования общественного хозяйства в рамках государства. В самостоятельную науку политическая экономия превращается в начале XVII в.

Первой теоретической школой был *меркантилизм* (от итал. «*мерканте*» — купец, торговец). Представители этой школы считали, что богатство общества возникает только в торговле (деньги, золото). Главный предмет своей науки они видели в процессах товарного и денежного обращения. Такие представления не были случайными. Они соответствовали начальному виду капиталистической деятельности — международной торговле, когда товары покупались в одной стране по более низким ценам, а продавались в другой по более высоким. Поэтому меркантилисты советовали государству расширять торговлю, накапливать золото в стране. Представитель этой школы — Томас Ман (1571–1641). Идеи меркантилизма — государственного вмешательства в хозяйственную жизнь, протекционизма в торговле — используются и в современной экономике.

Между тем критики меркантилизма справедливо отмечали, что во время торговой сделки не возникает вообще никакого богатства, а происходит лишь обмен денег на товар и наоборот. При нарушении равенства в обмене богатство лишь перераспределяется в пользу одной из сторон. Когда же обмен равноценен, то никто не может обогатиться.

Позже появляется теоретическое учение *физиократов* (от греч. «*физиократия*» — власть природы). Вслед за основателем учения Франсуа Кенэ (1694–1774) физиократы считали, что источником богатства является производство, хотя и существует только одна его отрасль — сельское хозяйство, где богатство возникает естественным путем и представляется даром природы. Отсюда рост богатства они связывали только с естественным плодородием земли, а промышленность не считали отраслью, где создается прирост доходов. Однако сама по себе природа без приложения капитала и труда не может постоянно умножать богатство общества.

Поворот к исследованию производства открыл путь для возникновения научной *политической экономии*. Наиболее обоснованные ответы на рассматриваемые вопросы дала классическая школа. Ее представители Давид Рикардо (1772–1823), Адам Смит (1723–1790) установили, что богатство нации возникает в материальном производстве, причем во всех его отраслях. Его всеобщей универсальной формой выступает стоимость товаров. А. Смит заложил основы трудовой теории стоимости, подчеркнув роль производительного труда, создал учение о доходах.

Рост богатства происходит тогда, когда первоначально затраченная сумма прирастает на дополнительную величину (прибавочную стоимость, или прибыль). Это принципиально важное открытие, которое и позволило экономической теории в конечном счете стать подлинной наукой. В это же время формируются взгляды утопического социализма, основные положения которого изложены в трудах Т. Мора «Утопия», Т. Кампанеллы «Город солнца». Позднее в это учение внесли вклад Ш. Фурье, К. Сен-Симон, Р. Оуэн.

На основе классической политической экономии и утопического социализма складывается марксистское направление.

До 80-х гг. XX в. экономическая наука нашей страны развивалась в основном в рамках марксистской школы. В любом серьезном исследовании истории экономической мысли этой школе уделяется большое внимание. Так, П. Самуэльсон и В. Нордхаус ставят «Капитал» К. Маркса в один ряд с «Богатством народов» А. Смита и «Общей теорией занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса, рассматривая все эти произведения как узловые пункты развития мировой экономической теории.

К числу современных направлений экономической мысли относится неоклассическая школа, представители которой формулируют субъективную теорию стоимости и теорию равновесия. Экономическое хозяйство рассматривается ими как совокупность микроэкономических агентов, желающих получить максимальную полезность при минимальных издержках. Исходным пунктом в этом анализе выступают спрос и предложение, потребность и потребление.

В XIX в. экономическая наука все больше изучает законы ценообразования и рационального использования ресурсов, оптимального использования факторов производства и достижения предельных результатов (основные представители этой школы — А. Маршалл, К. Кобб, П. Дуглас).

Развивается и теория общего динамического равновесия (Л. Вальрас), с помощью которой можно установить то, как спрос на товары и услуги влияет на спрос на факторы производства (труд, землю, капитал).

В современной экономической теории следует выделить несколько крупных направлений: неоклассическое, кейнсианское, монетаристское, институционально-социологическое. Эти направления производят анализ динамических процессов в экономике (циклов, инфляции, занятости, изменения экономических структур, в денежных измерителях и др.).

Особо следовало бы подчеркнуть роль и течение экономической мысли России. Развитие ее начинается с образования всероссийского рынка в XVII в. и трактовок известного экономиста и государственного деятеля А. Л. Ордын-Нащокина (1605–1680) Его взгляды — проявление русского меркантилизма в централизованном государстве. В последующем экономические воззрения представлены в трудах таких ученых, как И. Т. Посошков (1652–1726), М. В. Ломоносов (1711–1765), М. М. Сперанский (1772–1839), а также трудами А. Н. Радищева, А. И. Герцена, С. Ю. Витте, П. А. Столыпина, Г. В. Плеханова и др. Они обосновывали необходимость рыночных связей между сферами и регионами России на основе проведения финансовых, аграрных и промышленных реформ.

Особое место в истории российской экономической мысли занимает марксистское направление, которое господствовало с 20-х до 90-х гг. XX столетия. Монопольное господство марксистских воззрений, как сорняк среди ценных растений, душило прогрессивные экономические трактовки, хотя они и развивались. Особую ценность представляют идеи Н. Д. Кондратьева (1892–1938), разработавшего теорию экономических циклов («длинных волн»), А. В. Чаянова (1888–1938), обосновавшего организационно-производственные направления в экономике и семейно-крестьянском хозяйстве. К сожалению, под влиянием культа Сталина многие направления экономических трактовок объявлялись «политически вредными для социализма».

В современный период перестройки экономики в России, демократии и гласности ученые интегрируют взгляды и достижения отдельных экономических школ применительно к экономике переходного периода и становления предпринимательства в рамках специфической российской экономики. Некоторые видные представители этой школы — Е. Гайдар, С. Шаталин, Л. Абалкин и др., обосновывают необходимость взаимосвязанного развития микро- и макропроцессов в экономике на основе использования монетаризма и разумного регулирования.

1.2. Экономические законы и экономические категории

Все экономические явления и процессы развиваются под воздействием экономических законов. Что такое *экономический закон*?

Это наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах. Это законы развития отношений производства, распределения, обмена и потребления.

Между законами развития общества (экономическими законами) и законами природы существуют общие черты и различия. Общее между ними то, что, как и законы природы, экономические законы объективны, т. е. действуют независимо от воли и сознания людей. Различия же заключаются в следующем:

- *экономические законы* являются законами человеческой деятельности. Они возникают в процессе деятельности людей и осуществляются через нее. Законы природы действуют и вне человеческого общества, например закон всемирного тяготения;
- *законы природы* вечны, экономические законы исторически преходящи;
- *открытие и применение экономических законов* требуют определенных усилий, так как это использование встречает сильное противодействие отживающих сил общества.

Экономические законы объективны, т. е. не зависят от воли и сознания людей, людьми они не изобретаются (как, например, законы юриспруденции). Однако встает вопрос, могут ли быть эти законы познаны человеком и использованы в экономической жизни?

Ответ на этот вопрос однозначен. Необходимо научное познание экономических законов и сознательная реализация их требований обществом. Кроме эко-

номических законов экономическая теория изучает экономические категории, т. е. логические понятия, представляющие собой теоретическое выражение реальных условий жизни общества, например товар, стоимость, деньги, равновесие, спрос, предложение и т. д.

Экономические законы в своей совокупности образуют систему экономических законов — закономерности развития общества. В этой системе неверно выделять какие-то основные, главные законы. С позиций системного подхода к анализу общественной жизни все законы важны и взаимосвязаны. Нарушение в использовании одного закона нарушает всю систему и равновесие в обществе.

Экономическая наука классифицирует законы в общей системе по крупным группам: специфические и общие экономические законы.

Специфические экономические законы — это законы развития конкретно-исторических форм хозяйствования.

Общие экономические законы — это законы, свойственные всем историческим эпохам, они связывают их в единый исторический процесс поступательного развития. Это законы возвышающихся потребностей, разделения общественного труда и др.

1.3. Предмет исследования экономической теории и ее функции в экономике

Предмет исследования экономической теории находится в стадии научной разработки и эмпирической адаптации.

До 1990-х гг. в стране преобладающее значение в формировании экономического мировоззрения и экономического мышления занимала марксистская политэкономия. Вся литература по социально-экономическим вопросам сводилась к популяризации К. Маркса и его учения. Поэтому мировая экономическая литература прошла почти незамеченной, так как она не укладывалась в схемы Маркса. Разрыв экономической науки России и мировой науки привел к тому, что экономисты стали пользоваться разными понятиями и терминами. Появились такие надуманные понятия, как «непосредственно общественный продукт», «непосредственно общественный труд» и т. д.

Предметом исследования политэкономии в соответствии с классовым подходом к анализу фактов являлись лишь производственные отношения, основу которых составляли отношения собственности. Из системы производственных отношений выводились экономические законы, противоречия, необходимость классовых конфликтов, диктатура пролетариата и господство командно-административной системы. При исследовании производственных отношений акцент делался на их социально-классовом характере.

Такой сугубо классовый подход в экономике приводил к игнорированию объективных условий, искажению реальной экономической среды, недооценке общечеловеческих условий и цивилизованных факторов развития. Все это завело экономическую теорию и практику хозяйствования в тупик, объективно породило потребность в изменении предмета исследования и названия курса.

С 40-х гг. XIX в. экономисты переключили свое внимание на исследование не общественных, а вещественных связей в хозяйстве. Возникает направление экономической мысли, именуемое экономикс (П. Самуэльсон), объявляется поиск методов рационального использования ограниченных ресурсов для достижения тех или иных альтернативных целей. Организация производства, труда, сбыта продукции в фирме — предмет экономикс.

Представляется, что в постиндустриальном обществе экономическая теория выступает в качестве общеметодологической экономической науки, имеющей свой предмет и объект анализа.

Одни экономисты сводят курс экономической теории только к анализу рынка и ценообразования. Другие, подчеркивая ее универсальность, отмечают, что это наука о повседневной деловой жизни людей, зарабатывании денег и средств к существованию.

Однако и теперь некоторые экономисты вновь возвращаясь к политэкономии, отмечают, что общая экономическая теория изучает экономические отношения в различных системах и типах деятельности, подчеркивая классовый характер этих отношений.

Как видим, общепризнанного определения предмета общей экономической теории нет, хотя большинство экономистов признают, что это универсальная наука о проблемах выбора ресурсов и экономическом поведении человека. Напрашивается необходимость обоснования собирательного понятия экономической теории как общественной науки, которая изучает поведение людей и групп в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ в целях удовлетворения потребностей при ограниченных ресурсах. Причем ограниченность ресурсов понимается не в физическом смысле (хотя это и имеет место), а как невозможность полного удовлетворения потребностей всех членов общества одновременно и полно. Ограниченность ресурсов порождает конкуренцию за их использование. Она отражает противоречия между наличием ресурсов и возможностью их использования, которое разрешается при трех способах организации производства:

- основанного на обычаях и традициях, так называемое традиционное производство;
- на основе командно-административной системы;
- на основе рыночной системы организации общественного хозяйства. Эти системные организации могут сосуществовать в сочетании и комбинации друг с другом, образуя *транзитивную экономику*.

Таков *первый блок проблем*, охватываемых курсом экономической теории. Это блок важный, но не всеобъемлющий, не определяющий существенные целевые функции производства и обмена. Как методологическая наука экономическая теория прежде всего призвана исследовать вопросы места производства и обмена в развитии общества. Человечество не может существовать, не потребляя и не обмениваясь результатами труда: материальными, духовными и социальными благами. Постоянное увеличение их производства и поступление в обмен образует экономический рост общества. Он наиболее концентрированно отражает результаты общественного труда, его нравственные и духовные начала. Экономический

рост — показатель и источник экономической динамики. Таков *второй блок проблем* предмета экономической теории.

Именно поэтому предметом экономической теории выступают также закономерности и факторы экономического роста как в пофазной динамике воспроизводства: производстве, распределении, обмене и потреблении, так и на более отдаленном этапе общественного развития («длинная волна»). *Экономический рост* — содержание (стержень) экономической теории как науки. Он характеризует общее состояние экономики и возможную ее динамику, образующую конъюнктурное состояние национального хозяйства.

Через призму экономического роста анализируются различные подходы и взгляды экономистов и формируется собственная позиция адекватности экономики историческим, национальным и другим традициям.

С учетом использования потенциальных возможностей экономического роста рассматривается становление и функционирование товарного производства и рыночных отношений в конкретных социально-исторических условиях, а также альтернативные теории формирования стоимости на основе предельной полезности блага и услуги.

Это же предполагает исследование инфраструктуры, видов и сегментов рынка как сложной, многомерной и целостной системы экономики. Экономический рост предполагает исчерпывающую научную характеристику системы рынков, описание и определение границ рыночных отношений и обоснование экономической целесообразности или нецелесообразности распространения рыночных форм координации и воздействия их на соответствующие сферы и секторы экономики. При этом особое внимание должно быть уделено анализу общих и трансакционных издержек, эволюции теоретических взглядов по данной проблеме от А. Смита до сформулированных в последнее время взглядов Р. Коуза.

Объектом изучения экономической теории является анализ тесной взаимосвязи механизма функционирования рынка с наличием на рынках и соответствующих им сегментах совершенной и несовершенной конкуренции, степени монополизированности отдельных хозяйственных сфер, форм и методов ценовой и неценовой конкуренции, путей и способов экономического реформирования рыночных отношений. Анализ этого позволяет раскрыть рыночные модели отдельных национальных образований (японской, шведской, немецкой и т. д.). Возобновление производства и его экономический рост происходит на индивидуальном уровне (уровне фирмы) и в общественном масштабе. Поэтому структурно экономическая теория включает в себя микроэкономiku и макроэкономiku.

Микроэкономика исследует поведение отдельных производителей, экономические закономерности формирования предпринимательского капитала и конкурентной среды. В центре ее анализа цены отдельных товаров, затраты, издержки, механизм функционирования фирмы, ценообразование, мотивация труда. На микроуровне в исходной основе складываются пропорции, которые определяют пропорции общественного уровня. *Макроэкономика* занимается исследованием функционирования национальной экономической системы на основе формирующихся макропропорций. Объектом ее изучения выступают национальный продукт, общий

уровень цен, инфляция, занятость. Макропропорции как бы вырастают из микропропорций, но приобретают самостоятельный характер.

Микроэкономика и макроэкономика взаимообусловлены в реальной экономической среде и взаимодействуют друг с другом. На макроэкономическом этапе уровень, характер и сила этого взаимодействия в той или иной степени подвергаются государственному регулированию посредством экономических стабилизаторов и регуляторов. Степень этого регулирования приобретает исключительный характер в период развития экономики, на этапе становления рыночных отношений и рыночных связей, ломки командно-централизованных и бюрократических методов управления. Впервые в конкретном плане основы этих связей были исследованы Дж. Кейнсом, который установил количественную зависимость между ростом потребления и объемами производства, между ростом инвестиций и объемом продукта.

Несмотря на различный уровень, микро- и макроэкономика в общем анализе и использовании его результатов подчинены единой цели — исследованию закономерностей и факторов экономического роста в целях удовлетворения потребностей общества. Поддержание стабильных параметров экономического роста и их оптимизация осуществляются для удовлетворения материальных и духовных потребностей, усиления нравственных основ в развитии общества. Важное методологическое положение, по нашему мнению, состоит в том, что микро- и макроуровни экономической теории — это не две отдельные науки. Скорее это отдельные дисциплины единой экономической теории, имеющие общий предмет исследования. Таким образом, *экономическая теория* — это наука:

- о закономерностях и факторах экономического роста в пофазной динамике воспроизводства и динамике «длинных волн», наука о национальном богатстве;
- об использовании ограниченных ресурсов (труд, земля, капитал) для производства товаров и обмена их в целях удовлетворения потребностей;
- о видах деятельности по производству и обмену, повседневной деловой жизни людей и извлечении средств существования.

Экономическая теория изучает историческую эволюцию системы рационального хозяйствования как источника и движущей силы роста, действительного богатства и благосостояния отдельных групп и членов общества в аспекте товарно-денежных отношений.

Как уже отмечалось, предметом экономической теории являются закономерности и факторы экономического роста. Но каковы цели этого роста, во имя чего они осуществляются?

В соответствии с положениями марксистской экономической теории цели производства обусловлены основными экономическими законами способов производства (капиталистический, коммунистический). Для капиталистической стадии характерной целью является получение прибавочной стоимости, а для социализма — максимально возможное удовлетворение потребностей.

И та и другая цели хоть и представлялись объективными, на самом деле были плодом субъективной фантазии, не отвечающей реальной жизни. А сама постанов-

ка вопроса об основном или неосновном экономическом законе есть не что иное, как перенесение партийной субординации в экономику. Кстати, К. Маркс никогда не писал о прибавочной стоимости как об основном законе. Практика развития мировой цивилизации не подтвердила воплощение этих целей и привела к обратным (отрицательным) результатам.

Из общего анализа предмета экономической теории, увеличения производства при ограниченных ресурсах формируются цели по удовлетворению потребностей и социализации общественно-экономической жизни. Это:

- стабильный рост поступательного объема производства (экономический рост);
- стабильный уровень цен на основе свободной конкуренции;
- высокий уровень занятости;
- поддержание равновесного внешнеторгового баланса и др.

Реальный ход микро- и макроразвития порождает дерево целей. Они классифицируются по различным признакам. Но главное, в чем сходятся зарубежные и отечественные экономисты: *цель экономического роста* — удовлетворение материальных и духовных потребностей человека, усиление нравственных основ в развитии общества. Знания, навыки, способности человека образуют человеческий капитал. Он источник будущего уровня жизни.

Общая экономическая теория выступает в качестве методологического фундамента целого комплекса экономических наук. *Во-первых*, отраслевых (экономика промышленности, транспорта, строительства и т. п.). *Во-вторых*, функциональных (финансы, кредит, маркетинг, прогнозирование). *В-третьих*, межотраслевых (экономическая география, демография, статистика, теория менеджмента, регулирование и т. п.).

В то же время экономическая теория тесно соприкасается и учитывает знания, полученные другими экономическими науками, а также социологией, психологией, историей. Без учета данных этих наук полученные экономической теорией выводы могут оказаться ошибочными и ложными.

В общей системе наук экономическая теория осуществляет определенные функции.

Прежде всего, 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 экономической теории — *практическая* (прагматическая) — разработка принципов и методов рационального хозяйствования, научное обоснование экономической стратегии осуществления экономической жизни и т. д.

Третья функция 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.

1.4. Различные подходы к анализу экономической динамики

В науке к настоящему времени сложились два подхода в анализе экономической динамики и статики: анализ с учетом воспроизводственного подхода и исследование связей и зависимостей с позиций экономического роста. Еще недавно утверждалось, что воспроизводственный подход — это марксистская теория экономического роста, а экономический рост — это буржуазная теория, альтернатива воспроизводству.

Представляется, что это несколько упрощенное, классовое толкование важнейших экономических процессов.

Общественное воспроизводство и экономический рост имеют общие и различные черты в направлении анализа связей и зависимостей производства. Они используют общие категории и показатели в исследовании, такие как средства производства, рабочая сила, рабочее и свободное время, валовой общественный продукт, национальный доход и др.

Но между ними есть и различия.

Во-первых, теория воспроизводства рассматривает динамику производства, абстрагируясь от темпов его приращения. Они принимаются произвольно и вытекают из схем взаимосвязей простого и расширенного воспроизводства. Главное здесь — пропорции связей первого и второго подразделений общественного производства, а уж из них выводятся темпы.

Экономический рост предполагает, что темпы исходны и они определяют пропорции. Объективную основу их образует потребность общества. Следовательно, в теории экономического роста причинно-следственные связи имеют обратный характер.

Во-вторых, для прогнозируемого горизонта в основу воспроизводства берется годовой период динамики. Именно так определяется совокупный общественный продукт как сумма благ, созданных в годовой цикл.

Для экономического роста основу расчета образует «длинная волна». Она включает несколько годовых циклов воспроизводства. На ее протяжении общая тенденция темпов имеет тот же или менее устойчивый характер.

Третье отличие состоит в том, что в системе экономического роста свободное время выступает как резерв, как составная часть потенциала роста. Свободное время — это пространство, необходимое для развития человеческого капитала.

При анализе воспроизводства игнорируется свободное время, считается, что чем меньше свободного времени, тем больше степень эксплуатации работника.

Таковы различия двух методов анализа экономической среды и ее динамики. Они отражают позиции различных школ: марксистской и неоклассической. Игнорировать эти различия не следует, но можно использовать в исследовании, если исходить из того, что *воспроизводство — это исходная основа экономического роста*.

Годовой цикл образует ступеньку в общей динамике роста. Исходя из этого, авторы при определении предмета исследования экономической теории считают, что *экономический рост — содержание экономической теории как науки*. Он характеризует общее состояние экономики и возможную ее динамику, образующую конъюнктурное состояние национального хозяйства. Измеряется он двумя способами: увеличением валового национального продукта или чистого национального продукта на душу населения и годовыми темпами роста производства. Оба они показывают возрастание материального изобилия при минимизации издержек. Экономический рост ведет к повышению благосостояния, заработной платы, осуществлению программ борьбы с бедностью. Это показатели эффективности функционирования национальной экономики и удовлетворения личных потребностей.

Глава 2

ФИЛОСОФСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

С началом истории цивилизованного общества возникает система наук, которая изучает социум, т. е. такое сложное явление, как ассоциация людей. Экономическая теория не выступает в единственном числе. К наукам, изучающим общество, относятся: философия, история, политика, социальная психология, экономическая география, демография и др. Каждая из них имеет свой интерес и сегмент в изучении социума. Дело не ограничивается самостоятельной ролью общественных наук. Все науки находятся во взаимодействии, они дополняют друг друга и в конце концов составляют целостность гуманитарных наук, т. е. наук, которые имеют предметом своего изучения не отдельного человека, а всю совокупность людей, начиная со времени, когда человек выделился из животного мира и стал жить сознательно, целеустремленно, создавая первоначально идеально в своей голове, а затем материализуя в своих действиях и отношениях окружающий мир. Общество с тех древних времен стало развиваться не только под влиянием природы, но и специфических законов развития общества ассоциированных людей.

Экономическая теория, как и другие науки об обществе, имеет общую основу в виде современной философии.¹ Для нее большое значение имеют те разделы философии, которые выражают происхождение и сущность сознания, закономерности изменений явлений природы и общества, особенность познания в области экономических явлений и процессов. В этой главе рассматриваются две проблемы: проблема мировоззрения, без уточнения которого нельзя приступать к систематизации экономической теории, и проблема методологии познания, обобщения практики, способов умозаключения и теоретических выводов, отражающих реальное состояние предмета экономической науки на нынешнем этапе ее понимания.

2.1. Философия и экономическая теория

Богатство философии используется для разработки парадигмы экономического развития, которая, являясь методом исследования практики, служит для созда-

¹ Философия (греч. *philleo* — люблю и *sophia* — мудрость), т. е. любовь к мудрости. Первоначально философия включала в себя все науки о мире, месте и роли человека в нем. По мере наполнения знаний из философии стали выделяться другие общественные науки, со своими особыми предметом, функциями и ролью в развитии цивилизации.

ния теории совершенствования жизни людей. В недрах экономической науки всегда накапливаются знания, которые могут синтезироваться в рамках единой парадигмы. Для дальнейшего развития науки следует обновить, модернизировать, упорядочить, сменить парадигму, предоставив тем самым возможность обобщения практики (эмпирического материала) под другим ракурсом, чтобы новые данные науки могли адаптироваться на новом витке процесса познания. Таким образом, теория вместе с новой парадигмой может сделать следующий шаг более полного и глубокого познания законов развития общества, обеспечив науке плюрализм и борьбу мнений, без чего невозможно дальнейшее обогащение знаний общества о законах собственного развития, об окружающей среде. Философия — не описательная наука. Ее применение в процессе познания усиливает активную роль всех отраслей науки.

Общие основы экономической науки включают в себя толкование основного вопроса философии — что первенствует: материальное или идеальное? В истории человечества материя и сознание шли рядом, дополняя друг друга. Общество в попытке объяснить мир и его движение разделилось на два противоположных лагеря — материалистов и идеалистов. Материалисты считают, что источник развития находится в объективном мире, идеалисты отдают предпочтение духовному, мыслительному началу, этот спор длится более 2500 лет. Становится все понятнее, что противопоставлять материю и ее сознательную форму для объяснения законов развития общества нельзя, если наука не желает получить искаженную картину цивилизации и ее истории. Происходит взаимное проникновение и отражение: материальных интересов — в сознании, сознательных представлений причин и следствия — в материальном бытии.

В современной экономической науке эти два направления представляют собой единство противоположностей. Теория рынка, а именно она излагается в курсе, представляет борьбу за единство материального и духовного. В экономике материальные интересы и предпосылки обеспечивают общий интерес в производстве и в сохранении жизни, но право выбора формы собственности, своей ниши на рынке, организации труда и производства, методов вхождения человека в ассоциированную общность, крепость уз в ней остаются во многом предметом выбора, предметом предпочтения индивидуума. В историческом плане по порядку происхождения и по условиям сохранения жизни материальное первенствует над идеальным. Однако происходит и определенное чередование материального и духовного на первых ролях, когда варианты материального развития господствуют в духовной жизни или общество создает духовные конструкции жизни, которые не противоречат материальному интересу.

В индустриальном и постиндустриальном обществе, где высок уровень материального производства и духовного творчества, происходит диффузия: материальный результат становится следствием работы интеллекта — прежде чем создать, человек строит конструкцию в своей голове, а духовное качество общества постепенно снижает свою зависимость от материального развития. Экономическая наука имеет дело с идеальными моделями хозяйственного механизма и тем способствует развитию материального производства. Последнее не останавливается в своем развитии, порождает производство с новым качеством и ставит новые задачи пе-

ред познанием его законов. Сами идеи — если они разделяются всеми слоями населения — приобретают материальную силу в развитии общества. Таким образом, для цивилизации единство представляется в том, что для человека нет материального без идеального и идеального без материального. Отсюда следует, что философское понимание противоположности заключается в том, что материализм и идеализм чередуются и попеременно, в зависимости от состояния среды обитания и производительных сил общества, занимают первое место среди факторов развития общества.

Если постоянно выделять материальную сторону, то в конце концов это выльется в преуменьшение значения активной сознательной деятельности людей, чье творческое начало отнюдь не ограничивается только техникой и познанием природы. Конструировать общественные системы и управлять их развитием не только нравственная обязанность человека, но и одно из объективных условий существования цивилизации. Плюрализм и возможность выбора вариантов развития подчеркивают генерирующую роль человеческого сознания, его духовную ценность.

Преувеличение материального приводит к гиперболизации экономики, обезоруживает человека, делает экономическую науку разновидностью догмы, которая приобретает сверхъестественное значение. В этом случае различия между объективным и сверхъестественным теряют свои границы.

Между тем процесс познания материи продолжается. После открытия «физического поля» как совокупности элементов и частиц с бесконечным числом средней свободы многие нации пересмотрели свои оценки собственных структур. Все большее число ученых признают экономическое поле, которое обеспечивает взаимодействие производственных ориентаций человека с мотивацией его поведения на хозяйственной арене. При этом степень свободы настолько велика, что человек может выбирать рациональные и иррациональные системы хозяйствования, может осуществлять большие исторические эксперименты, успех которых не гарантирован, как это имело место в прошлом.

Экономическое поле как среда определенного сочетания времени и пространства деятельности хозяйствующих людей делает условия развития приемлемыми для подавляющего числа людей. Экономическое поле становится носителем реально-объективного и реально-субъективного, материального и идеального, управленческого и морально-нравственного, т. е. тех составляющих частиц и элементов сложнейшей системы хозяйствования, которую нельзя обрисовать какой-либо одной краской. В этом случае в экономических процессах природа и человек работают на тенденцию к равновесию.

Единство противоположностей не является монополией материального и духовного. Все явления жизни формируются в парные категории, оказывающие влияние на развитие общества, когда категории, которые отработали свой ресурс, распадаются, для того чтобы создать новое единство.

Общественные отношения в целом и в той части, в которой они отражаются в экономической науке, в критические периоды исторического развития усложняют взаимодействие своих частей и элементов внутренних структур. Движение напоминает броуновское движение атомов и молекул, но не природы, а общества;

простых и сложных элементов, составляющих единое целое поле общественных структур, обеспечивающих их динамику.

В транзитивной экономике движение ускоряется. Разрушение старых и возникновение новых пар единства противоположностей осуществляется быстрее и качественнее. Случайность в условиях новых скоростей увеличивает шанс распада устаревшего единства противоположностей и формирование их новых пар. Чем выше скорости движения, тем больше вариантов подвергается исторической экспертизе, а случайность работает на необходимость, где в качестве критерия выступает степень прогрессивности. Чем больше история в единицу времени может перебрать вариантов, тем меньше возможностей впасть в ошибку и нанести ущерб прогрессу. Оценка прогрессивности происходит не с позиций идеологических представлений, а с позиций практики как критерия истины.

Еще одно важное философское положение экономической науки. Оно состоит в том, что единство и борьба противоположностей самообеспечивают динамику элементов общественного развития. Как это понимать? Вся история человечества свидетельствует о том, что развитие общества предполагает управление, управление — импульсы, импульсы — интересы, интересы — власть; власть — противовесы, противовесы — борьбу. Если этот порядок изменить, то можно представить цепь причинно-следственных связей развития и создания базы и импульса для последующего шага в преодолении противоречия. Таким образом, противоречия становятся внутренней пружиной развития. Чередуя фазы возникновения, обострения, преодоления распада, противоречие самообеспечивает динамику социально-экономических процессов.

Механизм системы противоречий заложен в динамике социально-экономического развития общества, где действует закон *отрицания отрицания*. Всякая система достигает своего расцвета и затем накапливает элементы старения, что в конце концов приводит к смене ступени развития: рабовладельческое общество пришло на смену первобытно-общинному; рабовладельчество передало эстафету феодальному обществу; наконец, всех вытеснил капитализм, внутренние качества которого изменялись от одной стадии к другой. Однако попытка заменить его социализмом не увенчалась успехом. Означает ли это приостановку действия закона отрицания отрицания? Вряд ли, скорее наши представления о формациях и стадиях развития общества нуждаются в корректировках и уточнениях. В одном нет сомнений: прогресс можно затормозить, но остановить нельзя.

Одна система отношений отрицается другой, но в недрах последней рождаются мотивы и механизм последующего отрицания. Приходится адаптироваться к новым условиям и продолжать вечное движение по вечной дороге прогресса. Здесь встречаемся еще с одной закономерностью философского происхождения: накопление количественных изменений вызывает коренные качественные преобразования. Этим обеспечивается постепенность относительно небольших количественных изменений и переход к качественному скачку.

Кроме проблем приоритетов философия помогает решить такой важный вопрос для экономики, как *соотношение* явлений, процессов, категорий, понятий. К таким отношениям, например, относятся отношения жизни и смерти, свободы и необходимости, цели и средства, производительных сил и производственных отношений.

В процессе создания и функционирования сложного экономического организма возникает философская проблема соотношений — сознательного и стихийного, объективного и субъективного. По своему характеру причинно-следственные связи этих отношений объективны, т. е. не зависят от воли и сознания человека. В то же время эти связи реализуют свой субъективный характер в результате сознательного участия человека, его желаний, его действий, его мотиваций. Это крайности. Но есть вариант, где природа и человек действуют совместно. Человек сознательно использует законы природы. В земледелии, в животноводстве все делает природа, но при активном вмешательстве человека. Человек сознательно формирует определенные условия, для того чтобы получить желаемые результаты.

Сознательные процессы помогают человеку познать и использовать экономические законы. В этом случае деятельность человека есть *познанная необходимость*. Но сложность и опасность заключаются в том, что *стихийность* — и в этом вся ее необузданная сила — действует как *непознанная необходимость*, что приводит к тому, что эта сила может противоречить интересам человека. Так обстоит дело всякий раз, когда люди встречаются с катастрофами: землетрясением, наводнением, засухой и т. п. Однако человек сознательно может вызвать нечто, близкое к катастрофе: взрыв водородной бомбы, болезни вроде чумы, СПИДа, искусственное конструирование человека (клонирование).

Экономическое развитие по оптимальной траектории предполагает сочетание стихийного и сознательного. Гармония возникает по причине того, что слабость стихийного нейтрализуется силой сознательного, а слабость сознательного нейтрализуется силой стихийного. Сила стихийного — в тесноте и прочности причинно-следственных связей, симпатии людей на них не влияют. Слабость стихийного — в отсутствии четких предсказуемых результатов и сроков их наступления, в значительном влиянии метода проб и ошибок. Сила сознательного — в выводах и аргументированной информации о степени прогрессивности объективных связей, о путях осознанного влияния на них с целью поставить стихию на службу человеку.

Учитывая особенность взаимодействия сознательного и стихийного, философия и экономика после долгих поисков и мучений разработали научную нишу, которая заполнялась довольно логичными представлениями об активной роли сознательного в экономической теории и хозяйственной практике. Общественное разделение труда объективно породило необходимость планирования, т. е. сознательного поддержания пропорциональности между сферами производства, отраслями, фирмами, домашними хозяйствами.

Здесь наблюдаем определенное единство сознательного и стихийного. Но вмешательство человека может нарушить баланс. Так, если человек хочет заставить производство работать по единственному варианту — директивному плану, то нельзя будет исправить ошибки директивы и она нанесет большой ущерб экономике. Другая крайность, не менее ущербная, — если все отдать на откуп стихии, отказаться от сознательного плана, лишенного директивного характера. В этом случае рынок не выдержит социальных нагрузок и общество потеряет научно обоснованные ориентиры, без которых потери могут оказаться слишком великими.

В оптимальном варианте бизнес-план, например, сведет в единство интерес предпринимателя и интерес потребителя и сохранит гибкость, которая необходима для альтернатив в связи с изменением экономической среды.

В хозяйственном организме качественное положение в соотношении двух и более факторов зачастую определяется равновесием. В рыночной экономике это выражается в равновесной точке спроса и предложения, в равновесии цен реализуемых товаров и услуг и количества бумажных денег, необходимых для обращения в условиях равновесия. Однако и здесь не обходится без противоречий. Разные факторы роста генерируют противоположные тенденции. Пропорциональность текущего производства обуславливает равновесие между спросом и предложением. Более того, равновесие — самый экономный вариант роста.

Между тем научно-технический прогресс находит в равновесии серьезного противника, который может затормозить экономический рост и повышение эффективности производства. Обществу нужны неравновесие, волнообразные движения, которые знают равновесие только как момент. В эту «дыру» устремляется научно-технический прогресс со всеми его противоречиями и социально-экономическими неожиданностями. Постоянное несовпадение тенденций диктует необходимость ограничивать условия при решении задач на оптимальность, т. е. находить варианты, которые не имеют конкурентов по заданному критерию.

Философский арсенал методов познания обогащает экономическую науку. Использование математики в экономической теории привело к созданию экономической кибернетики и нового раздела экономики — эконометрики, которая изучает систему положений и понятий экономической теории. Она устанавливает ее границы, способы введения новых понятий и доказательства ее положений.

Экономическая теория пользуется методами познания, которые разработала философия. Это прежде всего общие принципы научного мышления. Вся совокупность познавательных средств, методов, приемов наблюдений объекта исследований, доказательств объективных процессов составляет методологию экономической науки.

С середины XX в. ученые-экономисты стали констатировать новую парадигму экономической науки. В современном философско-методологическом звучании она выражает основной постулат, вокруг которого разворачиваются все элементы познания экономики и этапов ее развития. Парадигма обеспечивает единство при использовании методов познания, делает их логически и исторически развивающимися от простого к сложному, обладающими способностями сравнения и сопоставления экономических систем во времени и в пространстве.

Еще А. Смит заметил, что система экономического хозяйствования, которую он наблюдал, есть рыночная система столкновения интересов продавцов и покупателей. Далее была высказана идея, что элементарной клеточкой рыночного механизма является товар. Однако процесс формирования парадигмы не закончился. К. Маркс построил свою систему понимания капитала как отношения вокруг трудовой теории стоимости. Маржиналистское понимание хозяйственной жизни «экономического человека» строится на противоположной парадигме: предельные оценки делают сравнимыми потребительные стоимости как полезности товара для конкретного человека.

В условиях, когда господствует ручной труд, очевидно, парадигма стоимости более соответствует объективному процессу. Интеллектуализация труда на уровне постиндустриального общества не только позволяет активизировать потребительную стоимость, но и создать теоретическую основу для аргументации прав человека, которые впервые могут рассматриваться как свойство, которым обладает каждый гражданин.

Россия переживает период перехода к рыночной экономике. Для переходной экономики целесообразно развивать экономическую теорию при использовании двух парадигм: стоимости и потребительной стоимости. Это обеспечит многосторонность, взаимное оппонирование экономических школ и как результат — большее обоснование теоретических позиций транзитивной экономики.

В связи с пересмотром роли и значения рынка экономическая наука России совершенствует методологию своих исследований. Ранее она слишком долго отдавала дань догмам марксизма. Хотя марксизм и заявлял о том, что его методология находится в рамках диалектического материализма, но реально ему довольно часто приходилось черпать доказательства из котла метафизики. Только она позволяла, например, считать, что развитие остановилось на Октябрьской революции, что дальше все лишь повторяется без качественных изменений, страна попала в исторический тупик с постоянно устаревающими ориентирами.

Восстановление диалектической методологии с оценкой материального и духовного для экономической теории означает создание условий, благоприятствующих восстановлению науки. Однако это процесс постепенный. Самостоятельное развитие науки о законах развития экономики на своей отечественной, российской базе возможно будет не ранее преодоления кризиса и функционирования цивилизованного рынка. Теперь же экономисты вынуждены заимствовать зарубежную теорию рынка, которая несет в себе информацию о природе и механизме рыночных отношений как реакцию на проблемы и трудности экономического развития Запада. Собственной базы развития нормального российского рынка еще нет у отечественной экономической науки, поэтому не только вопросы экономической политики, но некоторые теоретические рецепты необходимо воспринимать как иллюстрацию возможного, но не необходимого.

Первые встречи с рыночной экономикой дали некоторые возможности обобщений. Однако авторы вполне отдают себе отчет в том, что цельная, завершенная философия и методология экономической науки с рыночной парадигмой еще ждут своих исследователей.

2.2. Парадигма экономической теории

Преобразования на пути движения России к рынку носили прежде всего политический характер. Глубокой подготовки и экономического обоснования не было. Выдвигался тезис «все наоборот», и отсюда следовало проведение политики шок-овой приватизации, т. е. преобразования общественной собственности в частную. Но даже то, что такое шок, кто должен оказаться в шоке: частные собственники, средства производства, вся экономика или какие-то сектора, какова роль государства в этом процессе, каковы его минимальные и максимальные границы —

это все оставалось тайной, и в ряде случаев перед теорией даже не ставились такие вопросы.

Первые учебники рыночной экономики постсоциалистической эпохи констатировали крах социализма и победу капитализма (Рыночная экономика: Учебник: В 3 т. / Под ред. проф. А. Д. Смирнова. Изд-во СОМИНТЕК, 1992; Экономика и бизнес / Под ред. В. О. Камаева. Изд-во МГТУ, 1993; Курс экономической теории: Учебное пособие / Под ред. М. Н. Чепурина. Киров: МГИМО МИД, 1994). Причем ни в одном издании нет даже тени сомнения в правомерности этих выводов. Описывается главным образом капитализм пещерной эпохи, которого даже в странах третьего мира нет, его можно воспринимать не как пример для подражания, а как исторический этап глубокой старины.

Предлагаемая книга ставит своей целью анализировать и синтезировать специфику рыночной экономики России, хотя эта проблема далеко не исчерпана. Как заявку на пионерский проект следует оценивать разработку парадигмы экономической теории рынка исходя из той специфики и своеобразия, которые наблюдаются в переходный период российской экономики. Почти все отрасли науки, имеющие корни в древнем мире, первоначально составляли интегральную систему философии. Парадигма, представляющая собой особенности познания, на заре цивилизации совпадала для всех наук с парадигмой философии. «Любовь к мудрости» объединяла весь процесс познания природы и общества, интегрируя все специфические особенности каждой науки в отдельности.

Классическая философия знала одну парадигму, т. е. установку, на познание мира и его сущности. Эта парадигма получила отражение в экономической науке. Она свидетельствовала о гносеологических (познавательных) принципах возможности познания экономической теории. Парадигма несла в себе противоречия. С одной стороны, признавалась принципиальная возможность познания явлений природы и общества. С другой стороны, познание происходило путем раскрытия бесконечной цепи больших и малых тайн. Завеса тайны приоткрывалась для пытливого человечества, но всегда что-то оставалось неизвестным.

Всякий раз человек стремится познать истину, раскрыть сущность явлений. Процесс познания в известной мере приоткрывает завесу, но не полностью. К тайнам вчерашним добавляются тайны сегодняшние. Вчера мы знали, что в каждой отрасли науки есть определенный перечень проблем, о которых люди еще не имеют достаточной информации, но сегодня к ним добавились еще проблемы текущего развития. Природа и общество не остаются постоянными, навсегда данными производственных ориентаций. В силу изменения окружающей среды и внутреннего саморазвития естественное и общественное изменяются, приспособляются к новым условиям, создавая новые структуры, обеспечивая реструктуризацию общества или естественный отбор, усложняя взаимные связи, усиливая взаимное влияние. Новое пополняет прогрессивную и регрессивную тенденции развития, порой возвращаясь назад или уходя так далеко вперед, что это наносит вред как человеку, так и природе.

В качестве примера можно назвать реформу в России, которая перетянула страну в русло рынка, когда появились экологические трудности как результат реакции природы на деятельность человека. Становление экономической науки как

науки о поведении людей в процессе хозяйствования возродило в философии парадигму взаимосвязи в самом общем виде. Она заключается в том, что законы, по которым человек желает хозяйствовать, вполне могут быть поняты и использованы в рыночной экономике.

Законы хозяйственного поведения человека не лежат хаотически на поверхности общества. Но исследователи уверены, что социально-экономические науки постепенно соберут богатую информацию, которая позволит, *во-первых*, отразить относительно полную систему законов, регулирующих хозяйственную жизнь общества, фирмы, семьи; *во-вторых*, обогатить практику хозяйствования, что в конце концов даст возможность достичь благосостояния для подавляющего большинства населения страны. Экономическая наука ни в какой точке исторического развития цивилизации не может быть завершена. Она обречена быть постоянно на марше, то приближаясь, то удаляясь от истины, которая позволит обществу функционировать в режиме наибольшего благоприятствования. Вслед за изменением производительных сил и общественных структур меняются законы хозяйственного поведения, формы действия, последствия, в конце концов, их суть, их историческое значение.

В условиях всеобщего динамизма общественного развития, дополняемого плюрализмом и субъективным избирательством, нельзя ограничиться такой общей парадигмой, которая не выражала бы специфику экономики и особенности познания процессов, происходящих на мировом социально-экономическом поле.

Нельзя сказать, что философия раскрывает все аспекты понимания поля. Однако экономическая теория уже широко использует категории рынка для обоснования однородного понимания единства времени и пространства как некой философской основы для массовых экономических явлений. Возникнув в физике при попытке создать единую теорию элементарных частиц и их превращений (Эйнштейн), сейчас понятие поля как единства материального и духовного в совместной деятельности природы и человека распространяется на конкретную сферу экономики. Например, категория социально-экономического получает все более строгое содержание и широкое использование во многих науках и информационных системах.

Синтез объективного реального процесса и его познания в результате сознательного обобщения и научных абстракций того, что наблюдается на практике и затем возвращается обратно в практику, дает возможность составить экономическое единое поле, состояние которого свидетельствует, как далеко ушел человек в поисках истины. Единое поле возникает в том случае, если синтез обеспечил внутреннюю связь между частицей объективного мира и его субъективным отражением в сознании человека, причем связка «объект—субъект» будет характеризоваться наличием прямых и обратных связей. Наука в процессе познания отражает истину бытия, но и сознание, послав информацию во все сферы хозяйственной деятельности человека, подтверждает тем самым близость пути к истине и творческое активное начало в деятельности человека.

Известно, что в культуре каждого народа, в каждой цивилизации изначально переплетаются, взаимодополняют друг друга две ветви развития: *во-первых*, освоение и хранение навыков употребления в своих целях элементов физических

(биологических) полей; *во-вторых*, освоение, использование и хранение социальных полей (экономических, политических). Основным «продуктом», который находится в постоянном движении по соответствующему полю, являются микро-частицы всех элементов всеобщего физического (биологического) мира, имеющие волнообразные потоки выражения своей энергии. Вторая составляющая поля представляет собой потоки информации о реальной действительности, отражающей мир через образы и измерения человеческого сознания.

Экономическое поле есть синтез объекта и субъекта, который выражает единство и различие составляющих частей производительных сил и мотивов поведения человека в хозяйственном образе. Поведение это затрагивает отношение людей к природе и друг к другу в процессе активной экономической деятельности. Мыслительные процессы человека сопровождаются формулировкой парадигм на экономическом поле. Мысль, сущность, информация могут существовать в сознании человека и выражаться в материальном производстве и нематериальных услугах.

Таким образом, первая черта, характерная для парадигмы, заключается в том, что это возможность познания и постоянное возобновление потребности в дальнейшем познании законов, условий и последствий выбора экономического развития и развития цивилизации. Парадигма не просто говорит о принципиальной возможности познать экономическое поле, но и позволяет выразить его суть, внутренний механизм развития.

Перед наукой стоит весьма сложная и трудная задача оптимального сочетания абстрактного и конкретного при обосновании парадигмы. Принципиальная возможность понять сущность экономического поля — это, пожалуй, самое абстрактное понимание сути парадигмы, которая воспринимается в условиях концентрации единства времени и пространства в экономическом развитии цивилизации.

Следующий шаг в направленном движении к парадигме сделала классическая школа политической экономии. А. Смит предложил целый ряд толкований содержания стоимости. За это его критиковали, так как было нарушено требование монистического понимания категории и внутренней сущности. Об ограниченности этих поисков писал К. Маркс, обращая внимание на то, что стоимость нематериальна и ее нельзя осязать. В философии такое понимание теоретических категорий получило название трансцендентность, т. е. суть категорий выходит за пределы открытого познания и физического ощущения. Однако К. Маркс провозгласил труд как единственную сущность стоимости, тем самым сузив масштабы экономической теории и дав возможность неоклассикам открыть дискуссию, в результате которой возникла экономикс как новое прочтение экономической теории.

Классическая политическая экономия в большей степени, чем экономикс, взаимодействовала с философией. Поэтому она более тонко воспринимала теорию экономического поля и учение о парадигме. Но это не означает, что политическая экономия и экономикс исключают друг друга. Есть мнение, что они взаимно дополняют друг друга, решая общие и относительно самостоятельные задачи. Экономикс разрабатывает версии, в которых преобладает описательный и количественно-операционный подход, т. е. описывает предмет и объясняет его. Экономикс ставит человека в положение познавателя, наблюдателя и непосредственного

создателя. Экономикс — это экономическая инженерия, обслуживающая хозяйственный и социальный мир, поражая его своей точностью, изяществом и практичностью. Но, к сожалению, математические принципы и приемы вытеснили рассуждения и философское осмысление хозяйственных процессов.

Практика последних лет подтвердила актуальность парадигм, в которых сконцентрирована теоретическая классика и философское видение экономики. Но необходимо многое пересмотреть, от многого отказаться. Например, от классовости науки. Наука как процесс познания объективного мира не может изменяться под влиянием тех или иных классовых интересов.

Отрицать значение политической экономики в формировании парадигм было бы неверно, более того, они могут использовать результаты развития друг друга. Основное смысловое звено, например, парадигмы экономической науки родилось в недрах политэкономии, но используется в экономиксе. Реальное обогащение друг другом может быть получено в результате поиска новых решений в рамках классического подхода.

От общефилософского восприятия всеобщего познания окружающей действительности содержание парадигмы конкретизировалось и прошло определенный путь развития. Оно определялось тем, что классическая политэкономия крутилась вокруг стихии рынка, когда индивидуальная инициатива определяла общественный прогресс. Далее наука сосредоточилась на одном элементе рынка, товаре, выделив из него одну из составляющих — стоимость. В новых исторических условиях была попытка выдвинуть в качестве содержания парадигмы потребительную стоимость как результат усиления социальной значимости рынка. Однако эта попытка сомнительна: потребительная стоимость вызывает ограниченный, конкретный интерес, а не всеобщий, глобальный, как стоимость.

Что же происходит с парадигмой в новых условиях создания рынка с социальной ориентацией? Стоимость слишком общая характеристика, и она не может отразить современную форму рынка. *Есть предложение сосредоточиться на экономическом, социальном и политическом равновесии как важнейшей черте современного содержания парадигмы экономической теории, которая бы отразила не только объективность, но и усиление роли субъективной творческой деятельности людей как составной части экономического поля.* Здесь концентрируется внимание на различиях рынка, а не на том, что объединяет рынок любых исторических эпох и цивилизаций.

Практика показывает, что создание новой парадигмы развития социума может происходить двумя путями. *Во-первых*, путем сознательной переоценки всех институтов с целью отбора и обновления, *во-вторых*, путем революционной смены всех элементов парадигмы развития — от самых общих до самых конкретных. В том и другом случае имеются свои издержки, свои упущенные возможности. В эволюционном методе реконструкции парадигмы могут оказаться сохраненными слишком многие старые представления и институты. Это не позволяет объективно оценивать ее цели, роль и значение в поступательном движении. Революционный метод тоже обладает своими крайностями. Вводится совершенно неапробированный комплекс институтов, организаций, правил. Он может перейти границу критической массы, которую общество не в силах будет потребить в оптимальных

условиях сохранения своего потенциала роста и развития. Потеря же условий оптимальности объективно сопровождается снижением потенциала роста и увеличением упущенных возможностей. Сопоставление упущенных возможностей при эволюционном и революционном пересмотре парадигмы развития может дать правильный ответ на вопрос, что и как делать.

Анализ развития в России за последние годы дает возможность сделать некоторые выводы:

- первоначальный этап охарактеризован попыткой использовать революционный путь формирования парадигмы нового общества, шоковой перестройки экономики без оглядки на социальные последствия. Но у экономики резервов не было, и объем производства снизился в 1996 г. до 40% от 1990 г.;
- над реформой нависла угроза «спонтанной незавершенности», ибо разработка парадигмы нового строя затягивалась, а практика давала слишком большой негативный материал обострения кризиса и отсутствия стабильности;
- постепенно от революционных методов приходится отказываться и учитывать, что все более активную роль играют эволюционные пути и методы разработки парадигмы и более конкретной конкуренции в создании новых рыночных отношений с социальной ориентацией;
- если революционный путь предполагал начинать как бы с нуля, с отказа от всего, что было ранее разработано общественными науками, то эволюционный путь предпочитал активно использовать все то, что прошло испытание временем. В частности, это относится к усилению регулирующей роли государства и проведению социально-направленной политики.

2.3. Методы познания экономических явлений

Экономическая теория изучает отношения и закономерности, складывающиеся в процессе экономического роста при ограниченных ресурсах, необходимых для жизни и развития общества. Специфика предмета предполагает специфику методологии и методов исследования.

Методология — это общий подход к изучению экономических явлений, система методов и приемов анализа при определенном философском подходе: субъективном, диалектико-материалистическом, эмпирическом, рационалистическом. В настоящее время в науке господствует рационалистическая методология, которая предполагает изучение и открытие объективных рациональных законов экономической цивилизации на основе целостного исследования экономической системы независимо от классового состава населения. В качестве инструментария используется математический аппарат, эконометрика, кибернетика. Результатом исследования выступают экономические модели, схемы, графики.

Рационалистический метод предполагает анализ объективной реальности в постоянной динамике, включая анализ внутренних связей, законов производства, распределения, обмена и потребления. Наиболее полно взаимосвязь рационалистического и аналитического подходов прослеживается в анализе процессов воспроизводства и экономического роста.

Методология основывается на методах. *Метод* — это совокупность приемов, способов, принципов, с помощью которых определяются пути достижения целей. Если предмет науки и ее методология характеризуются тем, *что* исследуется, то метод — *как* исследуется. Одно вытекает из другого. От правильно принятого метода зависит реальность результатов.

В экономической теории применяются различные методы познания: позитивный, нормативный, систематизации факторов, научной абстракции, эксперимент и др.

Позитивный метод предполагает создание определенной философии экономической науки, формулирование знаний об экономике, категориях и законах развития экономической среды на основе описания и систематизации факторов, опыта, рыночных наблюдений и т. д. Так, философия экономической науки формирует учение о равновесии и эволюции систем командно-административной и рыночной, их структуре и инфраструктуре.

Нормативный метод познания предполагает анализ практической деятельности человека, базирующейся на принципах максимальной эффективности. Главный принцип этого метода в том, что он направлен на получение результатов, приносящих пользу всем субъектам хозяйственной деятельности. Применение этого метода предполагает использование математических приемов решения экстремальных задач на минимум или максимум, решение системных ситуаций и проблем.

Развитие экономической науки в современный период предполагает использование такого метода, как сбор информации, ее анализ и синтез.

Экономическая жизнь — это скопление фактов, которые существуют в конкретной действительности. Поэтому данный метод связан со сбором большого количества данных. Однако, чтобы познать эти факты, необходимо от их обозрения подняться на более высокую ступень, к научному обобщению.

Один из методов, активно используемых в экономической науке, — *метод восхождения от абстрактного к конкретному, от сущности к явлению*. Если попытаться сохранить для научной оценки все богатство сущного и найти главные, определяющие движение, связи и экономические законы, то можно запутаться в многообразии явления и упустить сущность. Абстракция позволит высветить ту основу, причинно-следственную связь, которая дает возможность управлять ситуацией.

Однако и здесь нужна *оптимизация*. Слишком усиленная абстракция уводит науку от объективной реальности. Прекращается связь науки с практикой, последняя выступает критерием истинности и ценности теории. Находясь в длительном отрыве от практики, наука может создавать «идеальные модели», не отражающие реальную действительность и позволяющие подчинить волю людей на структурах, искажающих, деформирующих законы развития.

Метод *научной абстракции* приобретает огромное значение именно в общей экономической теории. Общественную жизнь нельзя изучать в лабораторных условиях. Научная абстракция есть мысленное отвлечение (абстрагирование) от несущественных сторон, свойств явлений и отыскивание главного, наиболее существенного в них. Таким образом улавливается сущность явления. В результате абстрагирования выводятся экономические категории. Они выступают как теоретические выражения реальных сторон экономики (прибыль, цена, товар, деньги,

зарплата). В совокупности экономические категории образуют понятийный аппарат. Дальнейшее познание направлено на изучение связи экономических явлений.

Абстрактное мышление порождает метод анализа и синтеза.

Анализ экономических явлений предполагает расчленение изучаемого явления на отдельные элементы и исследование каждого элемента как необходимой составной части целого. *Синтез* предполагает, что явление первоначально изучается как состоящее из различных частей, а затем исследуется соединение элементов в единое целое и делается общий вывод.

Определенную роль среди используемых методов общей экономической теории играют эксперимент и экономические реформы. Они занимают особое место в исследовании и требуют тщательной подготовки, расчета, обоснования, научной проработки. В общей экономической теории широко используется принцип сочетания исторического и логического. Исторически общество развивается от простого к сложному, но развитие это несвободно от отступлений и забеганий вперед. Изучение истории помогает понять внутреннюю логику предмета, а знание внутренних структур общества придает истории научный характер.

Единство исторического и логического — методологический принцип, который помогает концентрировать внимание науки на усилении аргументации, обоснованности выводов. Как в самих исследованиях, так и в логических построениях при изложении их результатов необходим постоянный взаимоконтроль: логику исследования надо постоянно контролировать историческим сопоставлением, а факты истории располагать в логической последовательности, вытекающей из парадигмы экономической науки. Однако единство исторического и логического нужно понимать как определенную тенденцию, достаточно свободную в своем колебании. Жесткая связь исторического и логического может породить догматическое представление о некоторых эпизодах истории или возвести формальную логику в научный аргумент.

Таковы основные методы и приемы организации научного анализа и поиска оптимальных решений экономических задач.

Раздел II

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Глава 3

ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО — ИСХОДНАЯ ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

3.1. Роль производства в функциональной экономической системе. Основные формы производства

На какой бы ступени исторического развития ни находилось человеческое общество, люди, чтобы жить, должны иметь пищу, одежду, жилищные и другие материальные блага. Необходимые человеку средства существования должны быть произведены. Их изготовление совершается в процессе производства.

Производство есть процесс воздействия человека на вещество природы с целью создания материальных благ и услуг, необходимых для развития общества. Исторически оно прошло длительный путь развития от изготовления простейших продуктов до производства сложнейших технических систем, гибких перенастраиваемых комплексов, вычислительных машин. В процессе производства не только меняется способ и вид изготовления благ и услуг, но происходит нравственное совершенствование самого человека.

Различают материальное и нематериальное производство. Первое включает отрасли по производству материальных благ/услуг (промышленность, сельское хозяйство, строительство, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание и т. д.). Нематериальное производство связано с производством (оказанием) нематериальных услуг и созданием духовных ценностей (здравоохранение, образование и т. д.). Это два взаимосвязанных вида производства, причем одно без другого существовать не может. Соотношение между ними предполагает гармоничное развитие общества. В процессе производства в исходной основе формируется экономический рост, который в масштабах общенационального развития превращается в один из главных макроэкономических показателей.

Таким образом, в любом обществе производство служит в конечном счете удовлетворению потребностей. Потребности — это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности отдельного человека, социальной группы или общества в целом. Потребности выступают внутренним импульсом активной производственной деятельности. Именно они определяют направленность развития производства.

Первоначально, в первобытном обществе, почти вся жизнедеятельность человека сводилась к развитию материального производства, без чего невозможно было поддерживать крайне низкий уровень потребления материальных благ. На дальнейших ступенях развития человеческого общества и производства появляются интеллектуальные потребности, растет объем и усложняется структура потребления, повышается уровень жизни людей. В условиях совершенного высоко-развитого индустриального производства человечество получило возможность удовлетворения в значительной степени всех сложившихся видов потребностей: материальных, духовных и социальных.

Улучшение жизни населения проявляется, прежде всего, в более полном удовлетворении материальных потребностей в продуктах питания, одежде и обуви, жилье, условиях труда и других жизненно необходимых благах. Повышение уровня культурного развития человека выражается также в полноте удовлетворения его духовных потребностей, направленных на самосовершенствование людей. Наконец, прогресс общества проявляется в расширении социальных потребностей в общественной коллективной деятельности.

К специфической особенности потребностей относится их необратимость: с той или иной степенью интенсивности при любой ситуации они изменяются, как правило, в одном направлении — в сторону роста. В своей совокупности потребности безграничны. А это означает, что материальные потребности в товарах и услугах, многообразные духовные потребности полностью удовлетворить невозможно. Но человечество стремится к максимальному удовлетворению потребностей, для чего оно должно развивать производство, используя имеющиеся ограниченные ресурсы.

В любой системе производство выступает как отношение общества к природе. Эти отношения представлены производственными ресурсами. В экономической теории понятием «ресурсы» обозначают совокупность различных элементов производства, которые могут быть использованы в процессе создания материальных и духовных благ и услуг.

Природные ресурсы — это часть всей совокупности природных условий существования человека, важнейшие компоненты окружающей среды, используемые в процессе производства. Например, солнечная энергия, водные ресурсы, полезные ископаемые. Природные ресурсы могут быть исчерпаемыми и неисчерпаемыми. Последние, в свою очередь, делятся на возобновляемые и невозобновляемые. Вероятно, одной из самых сложных и ответственных проблем, с которыми столкнулось человечество, является проблема исчерпаемости и возобновляемости природных ресурсов. Человек изымает для своей хозяйственной деятельности все больше природных ресурсов. В результате этой деятельности нарушается равновесие столь значительной части ресурсов биосферы, что самым серьезным образом подрывает многообразие форм жизни и тем самым ухудшает качество среды обитания.

Материальные ресурсы представлены всеми средствами производства, которые сами являются результатом производства (средства и предметы труда).

Трудовые ресурсы представлены рабочей силой, т. е. населением в трудоспособном возрасте. Существенное значение для характеристики трудовых ресурсов имеет их состав по возрасту, полу, квалификации, уровню образования, мотивации к труду.

Финансовые ресурсы представлены денежными средствами, которые общество выделяет для процесса производства. Их источниками являются инвестиционные средства, ценные бумаги, налоги, денежные сбережения, государственные займы.

Информационные ресурсы — это данные, необходимые для функционирования автоматизированного производства и управления им с помощью компьютерной техники.

Природные, материальные и трудовые ресурсы необходимы и присущи любому обществу. В рыночной экономике к ним прибавляются финансовые ресурсы. Современная постиндустриальная рыночная экономика не может обойтись без информационных ресурсов, которые приобретают в период научно-технической революции важнейшую роль.

В экономической теории различают абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Под абсолютной ограниченностью понимается недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей членов общества. Но если сузить круг потребностей, то в этом случае абсолютная ограниченность потребностей становится относительной, ибо для ограниченного круга потребностей ресурсы относительно безграничны.

Абсолютная ограниченность в основном характерна для природных и трудовых ресурсов; относительная — для материальных, финансовых, информационных ресурсов.

Процесс производства одновременно предполагает и процесс потребления. Учитывая связь производства и потребления, можно сказать, что продукт есть результат динамики и взаимопроникновения этих двух стадий.

Если рассматривать экономику как результат единства производства и потребления, то может сложиться впечатление, что производство и потребление — какой-то замкнутый в себе процесс, не связанный с природой и ее запасами. Но это не так. Человек постоянно берет для производства вещества природы и выбрасывает обратно отходы. Образуется замкнутый эколого-экономический цикл. Прежде чем попасть в сферу потребления, вещество должно пройти обработку в сфере производства. Если вещество природы может быть употреблено без производства, то оно попадает в категорию неэкономического блага.

Отсюда возникает проблема, когда природа может перестать быть неэкономическим благом. Люди, чтобы не погибнуть, должны научиться ее воспроизводить и сделать природу объектом деятельности человека. На это следует направить производительные силы человека.

Производительные силы — это силы, которые человек сумел приспособить для своего производства и потребления. Так как производство и потребление немислимы без человека, то силы природы, использованные для производства и потребления, есть производительные силы человека.

Они имеют внутреннюю структуру. Внутри них выделяют прежде всего средства производства и рабочую силу.

В процессе производства складываются экономические, или производственные, отношения. Производительные силы и производственные отношения находятся в постоянной динамике, люди меняют свои производительные силы, ставят себе на службу новые технологии, новые материалы и т. д.

Их взаимосвязь изображена на рис. 3.1.

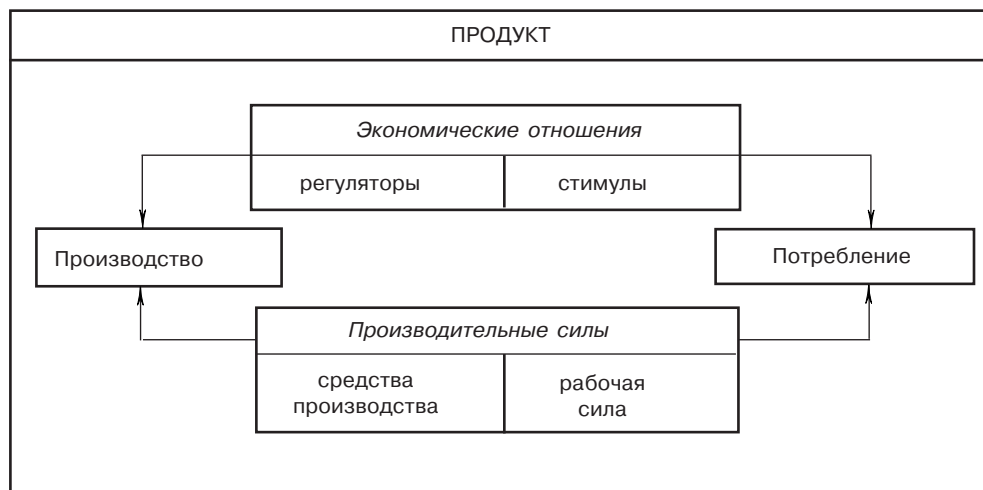


Рис. 3.1

Для нормального развития экономики необходимо, чтобы производство и потребление находились в определенной зависимости и определенном отношении друг к другу. Смена технологий изменяет производство и потребление, но сама по себе не устанавливает между ними правильных отношений. Отсюда видно, что в процессе производства должна образоваться еще одна сфера — сфера экономических отношений. Эта сфера устанавливает зависимость между изменяющимся производством и изменяющимся потреблением. Экономические отношения между производством и потреблением выступают в качестве регуляторов и стимулов, которые, в свою очередь, зависят от конъюнктуры рынка, целей общества, уровня обеспеченности и т. д.

Таким образом, в процессе жизнедеятельности между людьми складываются экономические, политические, правовые, технологические, организационные, этические и социальные отношения. Они отражают системные взаимосвязи общества. Экономическая наука акцентирует внимание на исследовании тех отношений, которые связаны с производством благ и услуг. Их называют еще организационно-экономическими отношениями.

Помимо них различают технико-экономические отношения, возникающие при использовании технического потенциала в ходе экономического развития общества. Технологические отношения отражают специфику различных эпох (стадий

развития общества). Они складываются в процессе взаимодействия между человеком и средством труда, человеком и предметом труда, между людьми по *поводу осуществления* производственного процесса. Совокупность технологических отношений, связанных с созданием, применением и материализацией научно-технических знаний в вещественной форме или в виде услуг, образует технологию производства. Техника, технология и складывающиеся на их основе отношения выступают индикатором уровня развития общества и экономики.

Изобразим эту систему отношений на рис. 3.2.

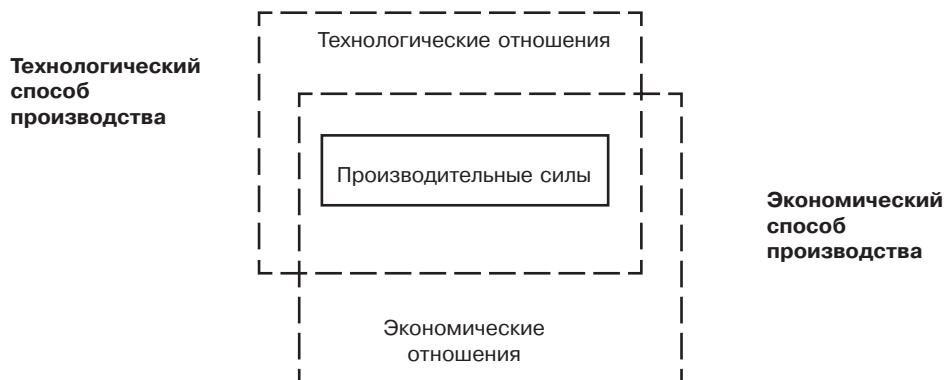


Рис. 3.2. Взаимосвязь технологического и экономического способов производства

Следовательно, чтобы изучить производство, надо разобраться во влиянии на него производительных сил (технологии), с одной стороны, и исследовать, какие регуляторы и стимулы мотивируют производство, — с другой.

Всякое производство имеет свои особенные формы. Среди исследователей нет единства воззрений по этой проблеме. Все зависит от того, какие классификационные признаки принимаются за основу при определении социальных форм производства. Если за основу классификации взять этапы и уровень развития производительных сил, то на основе такого критерия выделяют:

- доиндустриальное производство, где преобладают сельское хозяйство и ручной труд;
- индустриальное производство, где преобладает крупное механизированное машинное производство;
- постиндустриальное производство, где преобладают сфера услуг, наука, образование, инновационность и т. д.

Формационный подход К. Маркса предполагает выделение первобытного, рабовладельческого, феодального, капиталистического, коммунистического производства.

В соответствии с марксистской трактовкой цель капиталистического производства — получение прибавочной стоимости за счет эксплуатации рабочих. Цель производства постиндустриального общества — обеспечение экономического роста, занятости, стабилизации цен, справедливого распределения доходов и т. д.

3.2. Факторы производства

Производя продукт, человек воздействует на объекты природы, придает им форму, пригодную для удовлетворения материальных потребностей. Производство — это переработка веществ природы для непосредственного потребления или дальнейшего производства. Такая функция производства сохраняется при любой его социальной форме.

Важно выяснить, какие факторы участвуют в изготовлении благ. Под фактором производства понимается особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результативность производства.

Для производства каждого продукта существует свой набор факторов. Поэтому возникает потребность их классифицировать, объединить в большие группы.

Марксистская теория в качестве факторов выделяет рабочую силу, предмет труда и средства труда, подразделяя их на две группы: личный фактор производства и вещественный фактор производства.

В качестве личного фактора производства всегда рассматривается рабочая сила — совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду.

В качестве вещественного фактора принимаются в совокупности все средства производства.

Личный и вещественный факторы образуют сложную систему, эффективность которой определяется технологией и организацией производства. При этом технология выражает взаимодействие между главными факторами производства. Она предполагает использование разнообразных методов обработки, изменения свойств, формы, состояния предмета труда.

Организация производства обеспечивает согласованное функционирование всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость и т. д.

Маржиналистская теория традиционно выделяет четыре группы факторов: землю, труд, капитал, предпринимательскую деятельность. В чем же различия подходов к классификации факторов производства?

1. Марксизм исходит из того, что факторы производства как экономическая категория определяют социальную направленность производства. Уже в исходной основе процесса производства формируется классовый состав общества и необходимость борьбы классов за «справедливость». Маржинализм рассматривает факторы производства как общие технико-экономические элементы, без которых процесс производства немислим.
2. Маржинализм под капиталом понимает средства и предметы труда, а природные условия выделяет в особый фонд. Марксизм объединяет природные условия, средства труда и предметы труда в единый вещественный фактор. Если же речь идет об особых природных условиях в производстве, то их специфика учитывается через ренту. По мнению марксистов, это уже особый отдел экономической науки.

3. Маржиналисты признают предпринимательскую деятельность как фактор производства, а марксисты отрицают ее. В целом различие обусловлено классовым подходом к анализу общественного производства.

Приведенные классификации не являются застывшими, навсегда данными. В экономической теории постиндустриального общества в классификации факторов производства выделяют информационный и экономический факторы.

Оба они тесно связаны с достижениями современной науки, которая сама по себе тоже выступает в качестве самостоятельного фактора, так как оказывает решающее воздействие на уровень эффективности производства, процесс подготовки квалифицированной рабочей силы и повышение уровня и возможностей человеческого капитала.

Информация обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в систему механизмов, машин оборудования, моделей менеджмента и маркетинга.

Все большее значение в современном мире занимает экологический фактор производства, который выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо как ограничение его возможностей в связи с вредностью, загазованностью, загрязнением и т. д.

Земля рассматривается как естественный фактор. Она не является результатом человеческой деятельности. К этой группе факторов производства относят природные богатства: залежи ископаемых, пахотные земли, леса и т. д.

Говоря о земле, прежде всего следует иметь в виду ее использование в сельском хозяйстве.

Для сельскохозяйственного работника (фермера) земля — это главное средство производства, которое обладает рядом специфических черт:

- земля должна обладать плодородием, которое может быть естественным, определяемым ее механическими и химическими свойствами, созданными самой природой, и искусственным, когда в результате деятельности человека изменяется состав почвы;
- земля — это средство производства, которое не может быть свободно воспроизведено, это «дар природы». А потому средние и лучшие по качеству участки земли присутствуют в ограниченном количестве;
- воздействие человека на плодородие земли не может быть безграничным. Рано или поздно наступает время, когда дополнительная отдача от дополнительно вложенного труда и капитала начинает падать, т. е. вступает в силу закон убывающей отдачи.

Капитал как фактор производства выступает в виде совокупности благ, используемых в производстве товаров и услуг. Это инструменты, машины, помещения, средства связи и т. д. Их техническое состояние постоянно совершенствуется и оказывает решающее влияние на общую результативность производственного процесса и его эффективную целесообразность.

Определяя капитал как фактор производства, экономисты отождествляют капитал со средствами производства. Исторически родоначальниками такой трактовки выступали классики политической экономии: А. Смит рассматривал капитал как накопленный и овеществленный труд, Д. Рикардо считал, что капитал — это

средства производства. Физиократы во Франции под капиталом понимали землю. Среди известных экономистов XX в. поддерживали эту концепцию У. Баумоль, А. Блиндер, Р. Дорнбуш и некоторые другие. Но капитал связан и с его денежной формой.

Вместе с тем капитал — это знания, навыки человека, его энергия, используемые в производстве товаров и услуг. «Человеческий капитал» рассматривается как источник доходов.

Фактор времени — самостоятельный фактор, создающий доход. А доход — это вознаграждение за отказ от удовлетворения личных потребностей в настоящем ради будущего.

Капитал — это сложное понятие, включающее сумму ценностей. Внешне он выступает в средствах производства (постоянный капитал), в деньгах (денежный капитал), в людях (переменный капитал), в товарах (товарный капитал). Но материальные носители, перечисленные выше, являются капиталом не сами по себе, а представляют собой особое производственное отношение. Поэтому капитал имеет несколько определений:

- капитал — это самовозрастающая стоимость, создаваемая наемными рабочими;
- капитал, как отмечал К. Маркс, — это не вещь, а общественное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер.

Взгляды экономистов на капитал разнообразны, но все они едины в одном: капитал ассоциируется со способностью приносить доход.

Вслед за А. Смитом, Дж. Миллем и другими различают капитал основной и оборотный. В основе этого различия лежит характер перенесения стоимости вещественных факторов производства на готовый продукт или услугу.

Капитал, материализованный в зданиях, сооружениях, станках, функционирует в производстве несколько лет и свою стоимость переносит на готовый продукт по частям в виде амортизационных отчислений. Это основной капитал.

Другая часть капитала, включающая сырье, материалы, энергетические ресурсы, расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции. Эта часть капитала называется оборотным капиталом. Деньги, затраченные на оборотный капитал, возвращаются к предпринимателю после реализации продукции.

Постоянное перенесение стоимости основного капитала по мере его износа на произведенную продукцию и использование этой стоимости для последующего воспроизводства основного капитала называется амортизацией. Амортизация характеризует процессы, связанные с физическим и моральным износом оборудования.

Физический износ основного капитала выражается в постепенной утрате им своих потребительских свойств.

Моральный износ вызывается техническим прогрессом и означает уменьшение стоимости используемых средств производства в зависимости от степени утраты их потребительских свойств. Он обусловлен, с одной стороны, обесцениванием

средств производства вследствие роста производительности труда, а с другой — появлением и распространением более современного или дешевого оборудования.

Труд как фактор производства представлен интеллектуальной или физической деятельностью, направленной на изготовление благ и оказание услуг. Время, в течение которого человек трудится, называется рабочим днем. Продолжительность его — величина хотя и изменчивая, но имеет определенные границы. Максимальная продолжительность рабочего дня определяется физическими, моральными и социальными факторами:

- во-первых, человек не может работать все 24 часа в сутки, так как ему необходимо время для сна, отдыха, принятия пищи, т. е. для восстановления своей способности к труду;
- во-вторых, человеку необходимо удовлетворение определенных духовных и социальных потребностей.

Предпринимательская деятельность — специфический фактор производства. Она предполагает использование инициативы, смекалки и риска в организации производства.

Предпринимательская способность — особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех остальных факторов производства в целях создания благ и услуг. Специфика этой разновидности человеческого ресурса состоит в умении и желании в процессе производства на коммерческой основе внедрять новые виды производимого продукта, технологий, форм организации бизнеса при определенной степени риска и возможности понести убытки. Предпринимательская деятельность по своим масштабам и результатам приравнивается к затратам высококвалифицированного труда.

Английский экономист Р. Кантильон понимал под предпринимателем человека с неопределенными, нефиксированными доходами. Он покупает чужие товары по известной цене, а продавать будет по цене, ему пока неизвестной. Отсюда следует, что риск — главная отличительная черта предпринимателя.

Подводя итог анализу факторов, отметим, что производство возможно только при введении в производственный процесс всех факторов. Производство определенной вещи или услуги требует определенного набора факторов, но главными из них являются земля, труд, капитал и предпринимательство. Они действуют взаимосвязанно и дополняют друг друга. Например, при изготовлении турбин требуется особое производство, оформленное юридически в определенную фирму. Для этого нужны земельный участок и капитал в виде производственных зданий, сооружений, станков, сырья, труда рабочих и менеджеров. Отсутствие одного из них ведет к разрушению системы и делает невозможным производственный процесс.

3.3. Оптимальная комбинация и эффективность использования факторов производства

Факторы производства обладают взаимозаменяемостью. Она обусловлена разнообразными потребительскими свойствами продукта. В результате возможно произ-

водство продукта или блага при использовании различных факторов в разнообразных сочетаниях и пропорциях. Такая взаимозаменяемость и пропорциональная количественная переменность типичны для современного производства: от изготовления химических продуктов до строительства зданий. Взаимозаменяемость факторов обусловлена не только спецификой потребностей и конструктивных особенностей изделия, но и главным образом ограниченностью ресурсов, с одной стороны, и эффективностью их использования — с другой.

Предприниматель выбирает такую технологию производства, при которой дефицитный или сравнительно дорогой фактор производства используется в меньшей мере. Именно этим обстоятельством общество обязано появлению высотных зданий при ограниченности свободной земли, синтетических заменителей, многообразных моделей бензиносберегающих машин и т. д. Предпринимательство, таким образом, предполагает использование различных комбинаций факторов производства, руководствуясь потребностями неизбежного снижения издержек производства. Оно исчисляется путем сопоставления рыночной цены и затрат на изготовление определенного продукта.

Продукт — результат функционирования производства, результат затраченного труда. Появляясь в стадии производства, он проходит далее стадии распределения, обмена и потребления. Движение продукта образует реальное содержание и динамику функциональной экономической системы.

Таким образом, независимо от классификации все факторы в конечном счете используются для изготовления продукта. Рассмотрим простейший вариант, когда один фактор используется для изготовления одного продукта:

$$Q = f(A),$$

где A — фактор производства; Q — продукт; f — функция.

В реальной действительности процесс производства протекает сложнее, а его итог (продукт) — результат использования множества факторов. Могут встречаться разнообразные ситуации, которые условно можно свести к четырем:

- фактор не используется;
- используется наполовину его возможностей;
- используется для производства оптимального количества продукта;
- используется для производства чрезмерно большого количества продукта.

Бесчисленное множество использованных в производстве продукта факторов можно изобразить графически (рис. 3.3).

Если процесс производства постоянно находится на уровне Y_3 — фонд производства используется оптимально и постоянно возмещается. Если ниже — недоиспользуется, выше — чрезмерно используется. В последних случаях равновесие производства нарушается и характеризуется либо наличием дефицита, либо потребностями дополнительного запаса фактора (сырья, оборудования, инструмента и т. п.).

В процессе функционирования фирм предполагается бесчисленное множество вариантов использования факторов в различных комбинациях.

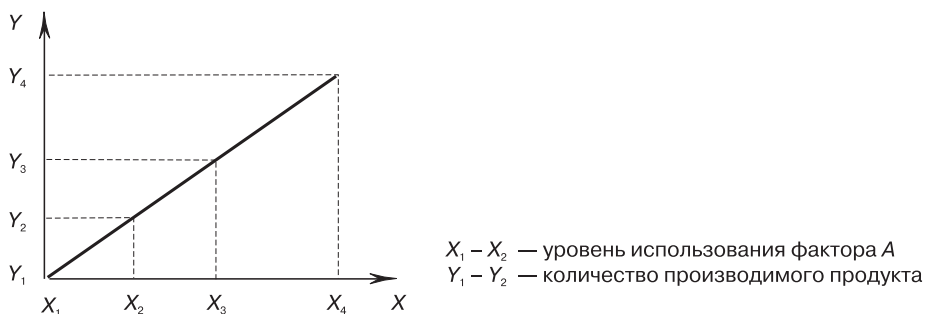


Рис. 3.3

Большое количество комбинаций использования факторов производства обусловлено научно-техническим прогрессом и состоянием рынка факторов производства. Научно-технический прогресс и технические перевороты ведут к появлению новых (взаимозаменяющих) факторов и новых продуктов. В результате возрастает возможность при помощи производственного фактора создать продукта столько, сколько необходимо для возмещения фактора и дополнительного (прибавочного) продукта, который не нужен для возмещения данного фактора. Этот запас продукта называется прибавочным продуктом. При его наличии возможно дальнейшее увеличение производства. Отсюда следует вывод: совершенствование использования факторов производства является условием дальнейшего увеличения масштабов производства.

Таким образом, в результате соединения факторов производства создаются продукты труда, совокупность материальных благ. Количественное отношение объема (массы) полученного продукта к труду, затраченному на его изготовление, характеризует производительность труда. Показатель производительности труда можно представить в виде:

$$\text{Производительность труда} = Q/T,$$

где Q — количество созданного продукта в натуральном или денежном выражении; T — затраты труда (например, человеко-час или количество занятых в данном производстве).

Предприниматель имеет возможность использовать различные комбинации факторов производства. Критерий отбора комбинирования факторов производства — наименьшие издержки производства. Как практически решается задача выбора наилучшего сочетания факторов производства? Для этого сравнивают:

- рыночную цену каждого фактора;
- предельный продукт, который производится с помощью этого фактора.

Предельный продукт — это прирост физического объема продукта при росте этого фактора на минимальную величину (одну единицу). Использование для анализа только прироста продукта усиливает наглядность доказательств, ведь остальная часть произведенного продукта остается неизменной. Итак, сравним изменение цен на факторы производства и их предельные продукты при условии, что происходит рост каждого фактора на единицу.

Предельный продукт $F_1 = (F_1 + 1)$, т. е. продукт увеличивается на добавленный фактор по его цене. При добавлении второго фактора происходит аналогичное изменение: предельный продукт $F_2 = (F_2 + 1)$.

Сравнение этих величин заставляет предпринимателя определять принципы организации производства. Можно сказать, что образуется конкуренция в использовании факторов производства, на основе которой осуществляется их замещение. В результате такой конкуренции образуется равновесие факторов производства, т. е. их более или менее устойчивое сочетание.

Важнейшая характеристика производства — эффективность. В самом общем виде эффективность можно определить как отношение между результатом и затратами на этот результат. Если предприятие осуществляет свою деятельность с минимальными затратами всех факторов производства, то принято говорить об эффективности производства данного хозяйственного субъекта.

Другими словами, чем меньше объем затрат и чем больше величина, в которой воплощен результат хозяйствования, тем выше эффективность. Эффективность производства в большей степени зависит от технологического выбора производства.

Технология выражает взаимодействие между основными факторами производства, а также открываемые наукой и практикой способы воздействия человека на предметы труда, основанные на механических, физических и химических свойствах средств производства.

Постигая все неизвестные ранее свойства вещей, люди овладевают секретами изготовления новых видов продукции, применяют новые прогрессивные технологии, используют качественно новые материалы. Это, в свою очередь, предъявляет новые требования и к рабочей силе, квалификации работников. Одновременно изменяется организация производства, обеспечивающая единство, слаженность, функционирование всех его факторов, взаимодействие участвующих в нем людей. Углубляется разделение труда, отраслевая дифференциация общественного производства, усложняется его структура, получают развитие такие формы организации, как специализация и кооперация, происходит концентрация производства. Налаживание более гибкой и сложной системы организации отношений становится все более важным фактором развития производства.

Продукт в определенной форме характеризует результат производства, его эффект. Соизмерение результатов производства с затратами общественного труда на их получение характеризует эффективность производства: она показывает отношение массы созданных и признанных обществом потребительских благ к совокупным затратам живого и общественного труда или факторов, израсходованных в процессе производства.

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результаты производства (продукт)}}{\text{Затраты факторов производства}}$$

Эффективность — важнейшая характеристика производства. Именно рост эффективности, получение большего результата при меньших затратах характеризует экономический прогресс общества в условиях ограниченности ресурсов.

Технический прогресс является важным двигателем экономического роста: к примеру, в США им определяется одна треть прироста реального национального дохода.

Технический прогресс включает в себя не только новые методы производства, но также и новые формы управления и организации производства. Под техническим прогрессом подразумевается открытие новых знаний, позволяющих по-новому комбинировать данные ресурсы с целью выпуска конечного продукта.

На практике технический прогресс и капиталовложения (инвестиции) тесно взаимосвязаны: технический прогресс часто влечет за собой инвестиции в новые машины и оборудование. Исходя из этого вполне понятно строительство атомных электростанций, применение технологий по использованию атомной энергии. Другой пример: хотя современный севооборот и контурное земледелие обеспечивают значительный прирост продукции, они совсем не обязательно требуют вовлечения новых видов или возросшего объема дорогостоящего оборудования.

На первый взгляд ход технического прогресса исторически характеризуется глубиной и стремительностью. Сверхзвуковые самолеты и интегральные схемы, компьютеры, ксероксы, контейнерные перевозки и ядерная энергия, не говоря уже о космических полетах, — это те технологические достижения, которые еще в недалеком прошлом относились к области фантастики.

Существует целый ряд других, с трудом поддающихся оценке факторов, которые значительно влияют на темпы экономического роста. Например, нет сомнения, что обширные запасы разнообразных природных ресурсов, которыми обладают некоторые страны, вносят весомый вклад в их экономический рост.

Хотя обилие природных ресурсов является мощным позитивным фактором экономического роста, однако это вовсе не означает, что страны с недостаточным запасом обречены на невысокие темпы экономического роста. Хотя в Японии природные ресурсы ограничены, темпы экономического роста этой страны в послевоенный период были значительными. С другой стороны, некоторые страны Африки и Южной Америки обладают существенными запасами природных ресурсов и в то же время остаются экономически отсталыми.

Кроме этого, существуют и такие факторы экономического роста, изменить которые невозможно. В частности, большое положительное влияние на экономический рост оказывает социальная, культурная и политическая атмосфера в стране.

3.4. Производственная функция

Отношения между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции, производимой из этого набора факторов, характеризуют производственную функцию. Производственная функция отражает технологическую зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции.

Она характеризуется изоквантой, т. е. различным сочетанием факторов производства при выпуске одного и того же количества продукции, и показывает, что существует много вариантов производства заданного объема продукции. Производственная функция всегда строится для определенной технологической структуры. Улучшение технологии, увеличивающей максимально достижимый объем выпус-

каемой продукции при любой комбинации факторов, всегда находит отражение в новой производственной функции. Производственная функция может использоваться для определения минимального количества затрат, необходимого для производства любого данного объема товаров.

Если весь набор факторов производства или ресурсов представить как затраты труда, материалов и капитала, производственная функция может быть представлена следующим образом:

$$Q = F(L, K, M),$$

где Q — максимальный объем продукции, производимой при данной технологии, данном уровне производительности труда L , капитала K и стоимости материалов M .

Модификацией производственной функции является изокванта.

Изокванта — кривая, геометрическое место точек, соответствующих всем вариантам производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции.

График, на котором представлен набор изоквант, называют кривой изоквант (рис. 3.4).

Специфика анализа деятельности предприятия зависит от периода времени, в течение которого реализуется производственная функция. Различают краткосрочный период (в течение которого производственные факторы остаются фиксированными) и долгосрочный период (отрезок времени, достаточный для внесения изменений во все факторы производства).

Американские экономисты Н. Дуглас и Р. Солоу в 20-х гг. на основе статистических исследований производства зерна за 100 лет определили вклад таких факторов производства, как труд и капитал, в общий прирост выпуска продукции. Они обнаружили, что увеличение затрат труда на 1% обеспечивает 3/4 прироста выпущенной продукции, а увеличение затрат капитала на 1% дает возможность получить 1/4 прироста выпущенной продукции.

Поскольку эти выводы относились ко всему обществу, то указанные индексы (3/4 и 1/4) назвали агрегатными, а зависимость между выпуском продукции и факторами производства вошла в жизнь под названием агрегатной функции про-

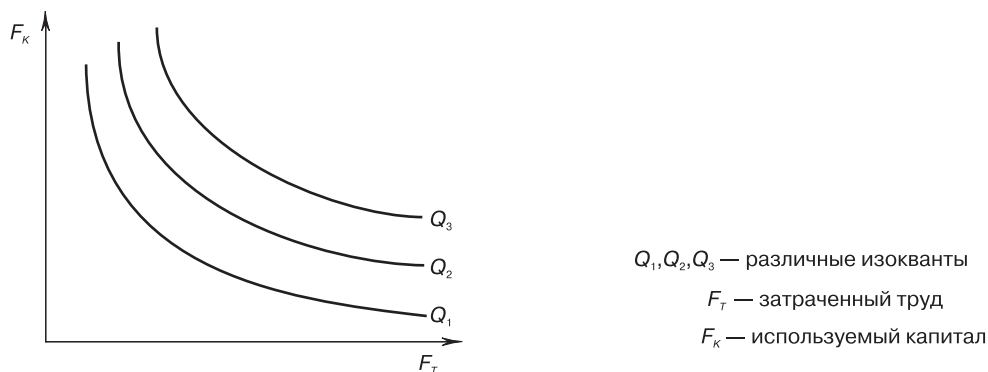


Рис. 3.4

изводства Дугласа и Солоу. Таким образом, на основе выводов Дугласа и Солоу были сформулированы так называемые рецепты экономического развития: «вложения в человеческий капитал» — труд — дают больший эффект в увеличении производства, чем рост средств производства (капитал).

Хотя производственные функции различны для разных видов производства, все они обладают общими свойствами.

Во-первых, существует предел для увеличения объема производства, который может быть достигнут увеличением затрат одного ресурса при прочих равных условиях. Это предполагает, что в фирме при данном количестве станков и производственных помещений существует предел увеличения производства посредством привлечения большего количества рабочих, т. е. прирост объема производства от роста численности занятых будет приближаться к нулю.

Во-вторых, существует определенная взаимная заменяемость факторов производства. При этом взаимозаменяемость факторов производства происходит без сокращения объема производства. Например, эффективен труд работников, если они обеспечены производительным инструментом, однако даже при отсутствии такого инструмента объем может быть увеличен при росте численности занятых. В данном случае происходит замена одного ресурса другим.

3.5. Закон убывающей производительности и возрастания дополнительных затрат

Существует предел замены труда большим количеством капитала, не вызывающим сокращения выпуска продукции. Так же, как есть предел использования ручного труда без применения оборудования. Например, в фирме можно сократить применение машин и увеличить количество ручного труда. Однако при меньшем количестве машин и большем количестве рабочих для замещения каждого часа работы машин потребуется большее количество рабочих часов.

Состояние, при котором любое производство достигает основной цели — максимальной прибыли, образует равновесие производства. Это равновесие более или менее устойчиво, пока сохраняется зависимость изменения объема выпуска продукта от объема затрат. По мере роста затрат растут объемы продукта до определенного предела. Полученный таким образом продукт называется предельным продуктом ПП. Он получается на основе предельной производительности ресурсов как отношение прироста продукта $\Delta\Pi$ к приросту ресурса ΔX :

$$\text{ПП} = \Delta\Pi/\Delta X.$$

Если затраты увеличивать бесконечно малыми приращениями, то предельный продукт будет выражать предельную производительность ресурса. Сопоставляя предельную производительность ресурса и его рыночную цену, предприятие (фирма) как организационная форма общественного производства решает вопрос о целесообразности дополнительных затрат.

Однако, если не обеспечивается динамичный технический прогресс, каждая дополнительная затрата единицы труда становится все менее результативной. Происходит снижение предельной производительности труда и предельного продукта.

Это наблюдается в том случае, когда к имеющемуся количеству машин и механизмов добавляется все больше затрат труда работников. Снижается техническая вооруженность труда, производство достигает технического предела, общий рост продукта прекращается. По мере приближения к техническому пределу возрастают и затраты, связанные с дальнейшим расширением производства, о чем пойдет речь в последующих главах данного учебника. Здесь только подчеркнем, что этот процесс «затухания» кривой роста производственной функции в экономической теории известен как закон убывающей производительности: при увеличении затрат одного вида и постоянной величине прочих затрат наступает период, когда дополнительное количество затрат этого вида будет приносить уменьшающийся вклад в промышленный совокупный продукт. Рассмотрим это на рис. 3.5.

Допустим, имеется производственная функция $Y = f(F_1, F_2, \dots, F_N)$. Предположим, что в производственном процессе, описываемом этой функцией, все факторы постоянны, кроме F_1 . Применение F_1 постепенно увеличивается в этом производстве и является переменным фактором. Нужно установить зависимость между F_1 и выпускаемым продуктом.

Поскольку для производства данного продукта необходимы все факторы, то при нулевом значении F_1 произведенный продукт тоже будет равен нулю. По мере использования в производстве последовательных частей фактора F_1 производство продукта, начав с нуля, тоже последовательно увеличивается.

В этом процессе роста продукта представляют интерес три его характеристики: общий продукт, средний продукт и предельный продукт.

Общий продукт — это общее увеличение продукта по мере роста количества переменного фактора F_1 .

Если величину общего продукта разделить на число единиц употребленного переменного фактора, получим средний продукт.

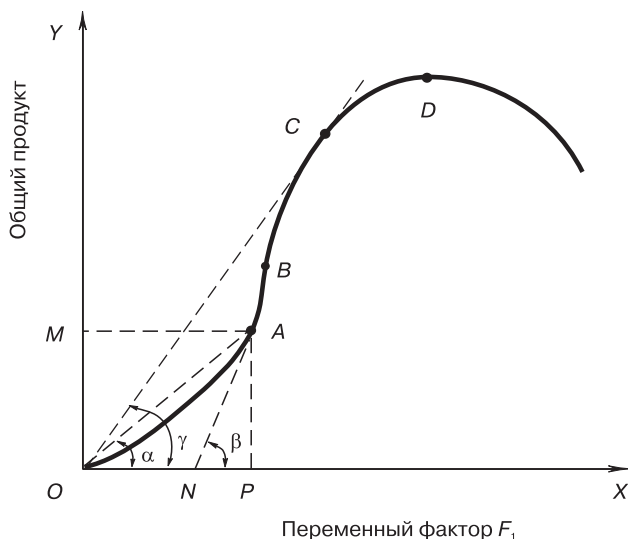


Рис. 3.5

Если вычислять приращения продукта за счет увеличения соответствующей единицы фактора, то получим предельный продукт.

Предположим теперь, что переменный фактор делится не на фиксированные единицы, а бесконечно (как капли воды в водопроводном кране). Тогда средний продукт этого бесконечно делимого фактора будет его средней производительностью, а предельный продукт — предельной производительностью фактора производства.

Исследуем динамику общего, среднего и предельного продукта. На рис. 3.5 по оси X откладываются значения переменного фактора F_1 , по оси Y — значения общего продукта. Общий продукт изменяется по мере увеличения количества переменного фактора в производстве.

Рассмотрим кривую общего продукта до точки B . На отрезке OB кривая общего продукта имеет вогнутость, обращенную вверх. Что из этого следует?

Чтобы ответить на этот вопрос, обозначим на отрезке OB произвольную точку A . В точке A значение общего продукта равно OM или, что то же самое, отрезку AP . Количество переменного фактора, используемого для производства продукции в количестве AP , равно OP . Если соединим точки O и A , то получим треугольник OAP . Один из углов этого треугольника (AOP) обозначим как α . Отношение величин AP и OP представляет собой тангенс угла ($\operatorname{tg} \alpha = AP/OP$). Следовательно, средний продукт, соответствующий точке A , равен $\operatorname{tg} \alpha$.

Вычислим теперь предельный продукт (предельную производительность) переменного фактора F_1 в точке A . Для этого надо найти бесконечно малое приращение продукта (в пределе, соответствующем точке A) и вызывающее это приращение, столь же бесконечно малое увеличение фактора F_1 . Для этого, как известно, следует найти производную функции общего продукта в точке A . Чтобы найти эту производную, проведем касательную к функции в точке A . Эта касательная пересекает ось X в точке N . Тем самым получаем треугольник ANP . В этом треугольнике NP — приращение фактора F_1 на некоторую величину. AP — приращение продукта, соответствующее этому приращению фактора. Соотнеся AP и NP , получаем прирост продукта на прирост фактора F_1 . Одновременно отношение AP и NP образует тангенс угла ANP ($\operatorname{tg} \beta = AP/NP$). Теперь можно до бесконечности сокращать величины AP и NP , приближая их к точке A , — величина $\operatorname{tg} \beta$ не изменяется. Следовательно, бесконечно малое увеличение продукта в точке A за счет бесконечно малого увеличения фактора F_1 , в точке A равно $\operatorname{tg} \beta$.

Итак, средний продукт фактора F_1 равен $\operatorname{tg} \alpha$, а предельный продукт — $\operatorname{tg} \beta$. Сравним между собой значения этих тангенсов. На всем отрезке OB $\operatorname{tg} \alpha < \operatorname{tg} \beta$. Это значит, что на отрезке OB средний продукт фактора F_1 меньше, чем предельный. А это в свою очередь, означает, что каждая последующая порция фактора F_1 , вовлеченная в производство, дает большее приращение продукта, чем предшествующие порции. Почему на отрезке OB $\operatorname{tg} \alpha < \operatorname{tg} \beta$? Это как раз и вытекает из формы кривой общего продукта: она имеет вогнутость, обращенную вверх.

Теперь рассмотрим кривую общего продукта, начиная с точки B . Здесь эта кривая имеет вогнутость, обращенную вниз. Если использовать те же рассуждения, что и при изучении отрезка OB , то неизбежен вывод: после точки B темп прироста

производства начинает снижаться по мере увеличения фактора F_1 . Предельный продукт начинает уменьшаться сразу. Средний продукт растет до точки C . В точке C растущий средний продукт и сокращающийся предельный сравниваются. Они оба равны $\text{tg } \gamma$. После точки C средний продукт начинает уменьшаться. Предельный продукт уменьшается, и уменьшается быстрее, чем средний продукт. При этом общий продукт все еще увеличивается.

Наконец, в точке D начинает сокращаться не только средний и предельный продукт, но и общий. Причем за точкой D предельный продукт не просто сокращается, а становится отрицательной величиной.

Однако не стоит абсолютизировать закон убывающей производительности. Он действует по меньшей мере при двух условиях:

- фиксированности как минимум одного из факторов производства;
- отсутствии научно-технического прогресса.

Здесь же подчеркнем, что снижение производительности производственного ресурса вызывает уменьшение эффективности производства. Как известно, эффект растет по мере роста затрат и роста объема продукта в одинаковой пропорции. Но если рост выпуска продукции все больше сопровождается ростом затрат, а по стоимости они будут равны рыночной цене, то в этом случае снижается эффективность. Такое явление образует убывающую эффективность от расширения масштабов производства.

Следовательно, производственная функция характеризуется постоянной эффективностью от расширения масштабов производства, если выпуск возрастает в той же пропорции, что и затраты.

3.6. Организационно-правовые формы производства. Предпринимательство и предприятие (фирма)

Функционирование общественного производства в условиях предпринимательства осуществляется в адекватных формах, соответствующих рыночной экономике. Как известно, предпринимательство — это инициативная деятельность, направленная на достижение коммерческого успеха (прибыли), а предприниматель — человек, владеющий предприятием (фирмой), или уполномоченный менеджер от лица владельца собственности для управления делами предприятия.

В крупном производстве происходит дифференциация собственника и предпринимателя. В основе разделения их функций лежит отделение капитала собственности от капитала функции.

Само по себе предпринимательство складывается из определенного типа хозяйственного поведения. Для него характерны новаторство, эффективное использование ресурсов, готовность идти на риск, гибкость в применении и использовании технологических процессов, направленные на получение прибыли и личного дохода. Предпринимательство охватывает производственную, коммерческо-посредническую, торгово-закупочную, инновационную, консультационную деятельность и операции с ценными бумагами.

Для эффективного функционирования и осуществления активной предпринимательской деятельности хозяйствующих единиц в рыночной экономике необходимы соответствующие условия:

- максимальная свобода хозяйственной деятельности свободных товаропроизводителей;
- полная ответственность их за результаты своей экономической деятельности при равных правах всех видов собственности;
- конкуренция производителей как фактор стимулирования производства благ и услуг;
- свободное ценообразование на рынке;
- открытость экономики, ее интеграция в систему мирохозяйственных связей, право предпринимателя осуществлять внешнеэкономические операции.

Предприниматели, как правило, имеют широкие возможности в выборе форм деятельности, привлечении к производству производителей на основе наемного труда.

Как уже отмечалось, общественное производство — сложная интегрированная система, включающая в себя различные организационно-правовые структурные звенья. Основной единицей предпринимательской деятельности в рамках общественного производства выступает предприятие (фирма). Оно складывается на основе различных форм собственности — частной, государственной, арендной, совместной — и в реальной действительности выступает в виде фирмы, концерна, хозяйственной ассоциации, акционерной компании, фермерского семейного хозяйства и т. д.

Предприятие (фирма) является наиболее распространенной единицей организации деятельности на микроуровне, выступая в зависимости от объема производства благ и услуг как малое, среднее и крупное предприятие. Экономическая оценка масштабов деятельности фирмы зависит не только от объема выпускаемого продукта, но и от удельного веса предприятия на рынке, приспособления его к конкурентной среде.

Любое предприятие (фирму) как организационно-правовую форму предпринимательства можно рассматривать как производственно-техническую целостность, направленную на выпуск конкретного товара или услуг, и как коллектив людей со своими экономическими интересами в получении прибыли и личного дохода.

Доход предприятия (фирмы) — результат использования всех факторов производства: капитала, труда, предпринимательства, земли и т. д. Чтобы получать постоянный и устойчивый доход, предприятие не может замыкаться рамками однопродуктного производства. Ориентация на такое производство делает его неустойчивым во время структурных экономических кризисов. Неблагоприятная конъюнктура однопродуктного производства снижает доходы фирмы и не обеспечивает возможность перекрытия убытков от одного вида деятельности доходами от производства других товаров и услуг.

Многопрофильность производства на предприятии обусловлена и потребностями инвестиционной политики. Усовершенствование и инновация производ-

ства требуют больших капиталозатрат и накоплений, которые не всегда можно обеспечить при узкоспециализированном производстве.

Потребности разнопродуктного производства обусловлены необходимостью постоянного обновления производства товаров, которые морально стареют через определенные временные сроки. Наконец, появление новых поколений телевизоров, компьютеров, видеотехники, медицинской аппаратуры и т. д. требует замены старых образцов, именно поэтому большинство экономистов признают, что предпринимательская деятельность приносит более устойчивый доход, если она ориентирована на многопродуктную модель.

Глава 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ И СОБСТВЕННОСТЬ. МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

4.1. Собственность как экономическая категория

Первое представление о собственности ассоциируется с вещью, благом. Но такое отождествление собственности с вещью дает о ней искаженное и поверхностное представление. Если вещь не пользуются обособленно, то и вопроса о собственности не возникает. В собственности выражается исключительное право субъекта на пользование вещью. Субъектами собственности выступают отдельные личности, группы лиц, сообщества различного уровня, государство, народ.

Итак, в первом приближении *собственность есть отношения между людьми по поводу пользования материальными и духовными благами и условиями их производства*, или исторически определенный общественный способ присвоения благ.

Собственность как экономическое отношение формируется еще на заре становления человеческого общества. На монополизации различных объектов собственности держатся все важнейшие формы внеэкономического и экономического принуждения к труду. Так, при античном способе производства внеэкономическое принуждение было основано на праве собственности на раба — непосредственного производителя; в условиях азиатского способа производства — на праве собственности на землю; в период феодализма — на праве собственности на личность и землю одновременно. Экономическое принуждение к труду исходит из собственности на условия производства или из собственности на капитал.

В развитой системе экономических отношений собственность отражает самые глубинные связи и взаимозависимости, сущность экономического бытия.

Познание не сводится только к фиксации экономических явлений, а предполагает также обнаружение сущностей и проникновение в их мир. При изучении отношений собственности науке как раз и необходимо проникнуть в мир сущностей. По Гегелю, истина бытия и есть сущность. Движение сущности образует переход от бытия к понятию. Нам предстоит пройти по этому пути, помня, что «сущность, *во-первых*, сначала светится внутри себя самой, или, иначе говоря, есть рефлексия; *во-вторых*, она является; *в-третьих*, она открывается» (Гегель Г. Наука логики. Соч. М.: Мысль, 1937. Т. 5. С. 458).

Собственность — образование сложное и многомерное. Явления такого типа могут иметь не одну, а несколько форм. Исторически известны две формы собственности — общая и частная. Они различаются между собой уровнем обобщения, характером, формами и способами присвоения. Между ними — сложное взаимодействие. Понять его поможет такое рассуждение русского философа К. Н. Леонтьева: «Форма — носительница жизненной идеи любого уровня сложности. Чем более развито явление, тем больший расцвет, выразительность формы, в которой оно пребывает, тем вероятнее разнообразие внутри самой формы». (Леонтьев К. Н. Восток. Россия и славянство. М., 1996).

При таком подходе легко обнаружить, что, *во-первых*, у общей и частной собственности имеется единое сущностное начало и они соотносятся как разности, т. е. их различие не доведено до противоположности. Поэтому общая собственность может превращаться в частную, а частная собственность — в общую. *Во-вторых*, собственность, отражая глубинные процессы экономической жизни общества, не может оставаться неизменной. Спокойное состояние взрывается, и эти возмущения порождают различия уже внутри данной формы. Так образуются различные виды общей и частной собственности, через которые проявляется все многообразие их взаимосвязи. Частная собственность может быть единичной (индивидуальной), совместной (делимой и неделимой), общей, доведенной до уровня ассоциации, государства, транснациональной монополии. Содержание общей собственности определяется размерами общности и ее статусом. Общая собственность может быть представлена на уровне семьи (домохозяйства), общины, ассоциации, государства, общества (народа).

Различие имеет много значений: одно допускает взаимопереход, другое его исключает. Пока различие между видами собственности пребывает в состоянии *разности*, возникающие противоречия легко снимаются переходом одного вида в другой. Например, семейная собственность может переходить из совместной в долевую (выделили долю сына) и наоборот (собственность жены — приданое — влилось в общую собственность); отдельные объекты этой собственности могут быть в совместном пользовании (дом, квартира), а другие — в обособленном, индивидуальном (например, личные вещи). Если различия между видами собственности доведены до состояния *противоположности*, взаимопереход исключается — он означал бы уже разрушение самой формы собственности. Например, общественная (народная) собственность является одним из видов общей собственности, но соотносится с частной собственностью в любых ее проявлениях как с противоположностью. Приватизация означает не переход, а преобразование общенародной собственности в частную, национализация — обратный процесс: из частной — в общественную собственность, т. е. смену формы.

Развитие форм и видов собственности изначально определяется способом производства средств жизни. Объекты кормящего ландшафта длительное время находились в общем пользовании какого-либо этнического сообщества (рода, племени, общины и т. п.). Частная собственность формируется из индивидуального пользования и личной собственности. Ее объектами стали прежде всего личное оружие, орудия охоты, рыболовства, ремесленного труда, а также продукты труда, произвести которые мог один человек. Переход к частной собственности воз-

можен лишь при утверждении частного производства, т. е. когда отдельная семья, индивид способны обеспечить свое существование обособленно от общины или иного типа сообщества. Ранее такие условия возникают в ремесле и торговом деле. В земледелии дольше использовался коллективный труд семейной общины; позже она уступает место сельской соседской общине, состоящей из малых семей. Такой общине свойствен дуализм: она сохраняет общую собственность на поля, луга, леса, воды, но каждый хозяин со своей семьей пашет свой, отведенный ему или освоенный им участок. Как различное проявление одной сущности общая и частная собственность сосуществуют тысячелетия. Однако их роль и значение в развитии разных типов общества и цивилизаций неодинаковы.

4.2. Законы собственности и законы присвоения

Отношения собственности, как бы их ни рассматривать, всегда останутся только голой абстракцией, если их не сопоставлять с отношениями присвоения. Что понимается под присвоением и какова его связь с собственностью? *Присвоение* — это конкретный общественный способ овладения вещью. Оно формирует и выражает основную, коренную черту как данной формы собственности, так и ее конкретных видов. Разграничение понятий «собственность» и «присвоение» необходимо: каждое из них четко фиксировано и занимает свое место в системе экономических отношений.

Присвоение — сложный многоуровневый социально-экономический процесс. Он соответствует структуре хозяйственной жизни и развивается вместе с нею. Вначале люди преимущественно присваивали дары природы посредством собирательства, охоты и рыболовства. Потом сложились два типа хозяйства — *присваивающее* (имеющее дело с готовыми дарами природы) и *производящее*. Они сосуществуют до сих пор, хотя роль каждого из них в экономике разных стран неодинакова. Оба типа хозяйства могут принимать форму натурального или товарного производства или совмещать обе формы. Так, отношения присвоения были дополнены производством, обменом и распределением.

Наглядным примером развития системы присвоения служит хозяйственная жизнь России. Начальная русская экономика, о которой имеются достоверные сведения, была монетарной (особый тип рыночной экономики); двигателем ее развития являлась торговля. Главными природными богатствами, используемыми в то время, были леса, в которых водилось множество промыслового зверя, и полные рыбы реки и озера. Плодородные земли южной лесостепной полосы позволяли вести пашенное земледелие с использованием плуга; в восточной лесной полосе можно было развивать лишь подсечное земледелие. Из природных ресурсов использовались и месторождения железной руды, близко залегающие от поверхности (в основном по болотам и берегам рек).

Присваивающее хозяйство менее трудоемко, оно не требовало затрат труда и средств на выращивание животных и растений. Будучи экономически более выгодным, оно играло важную роль в жизни страны. Но товарную продукцию давали оба типа хозяйства. На местные и региональные рынки поставлялись про-

дукты охоты, бортничества, рыболовства, земледелия, скотоводства и ремесел. Экспортировалась преимущественно продукция присваивающего хозяйства — меха, мед, воск, клыки моржей. Земледелие поставляло пеньку, канаты, сети, льняное полотно, зерно, скот, выделанные кожи. Из ремесленной продукции спросом пользовались русская броня, мечи, кольчуги, изделия из серебра, эмали, железа. Купцы занимались и торговлей, и промыслами. Они создавали торговые компании, объединяли свои капиталы, использовали разные виды кредита. Из этого видно, что уже на Руси применялась развитая система присвоения.

В современных условиях, с переходом от индивидуального к общественному производству, присвоение приобретает еще более сложную структуру. В целом для общества исходным моментом присвоения, с которым связаны общественные цели и интересы, является производство. Но при этом для различных социальных слоев, групп населения овладение продуктами труда и получение дохода осуществляются через отдельные звенья этой системы, конкретные формы присвоения: охоту, рыболовство, производство, обмен или распределение. А сам доход выступает в виде продукта, заработной платы, пенсии, прибыли и т. д.

Различают способ присвоения и формы присвоения. Способ присвоения испытывает постоянное воздействие со стороны изменений в способе производства, развития обмена и распределения, а формы присвоения более консервативны. При определенных условиях форма присвоения может даже искусственно задерживаться на уровне неразвитых способов производства. Способ присвоения может не совпадать с конкретным видом собственности. На данном фоне проявляется действие объективных законов собственности и законов присвоения.

Известны два закона собственности и два закона присвоения, которые действуют парно, во взаимосвязи. Первым является *закон собственности на продукт своего труда*. Ему соответствует закон присвоения: *труд — изначальный способ присвоения*. Он создает собственность и ее цену.

На базе первого закона собственности функционирует натуральное и простое товарное производство. Присвоение здесь осуществляется двояким образом: непосредственно через труд и через обмен продуктами своего труда на рынке. Собственность на созданный продукт выступает при таком присвоении как непосредственно возникающая из труда ее владельца. Это *трудовая собственность*. На этом виде собственности основано так называемое трудовое право. Например, согласно русским понятиям, обрабатывающий землю имел право на возделываемый им участок земли вне зависимости от того, кому земля официально принадлежала. Крестьянин, живший в таком владении, сохранял право на свой участок до той поры, пока его обрабатывал, и мог быть изгнан только решением суда. Он был волен оставить свой надел, теряя таким образом на него права. Потребность в переходе на новые земли определялась чаще всего подсечным земледелием.

Современное рыночное хозяйство своим происхождением обязано наемному труду и капиталу. Преобразование трудовой частной собственности в капиталистическую происходит на основе перехода первого закона собственности во второй — в *закон собственности на продукт чужого труда*. Ему соответствует уже другой закон присвоения: *товарное обращение — изначальный способ присвоения*.

На базе этих законов основано крупное общественное производство. Присвоение здесь осуществляется также двояким образом, но через иные формы — товарное обращение и распределение доходов.

Каким образом происходит модификация закона собственности? Мелкое производство при индивидуальных производительных силах допускает непосредственное соединение, сращивание работника с условиями производства. Закон собственности здесь покоится на единстве труда и собственности. Крупное производство предполагает кооперацию труда.

Исторически сложилось так, что становление крупного товарного производства было связано с отчуждением работника от собственности при сохранении его личной свободы. Парадокс в том, что начало этому процессу было положено на Западе, где свободу личности связывают с наличием собственности. Рынок труда обязан английским крестьянам, насильственно изгнанным в XVI в. со своих земельных наделов — земля пошла под пастбища для овец: текстильной промышленности нужна была шерсть. Второй закон собственности покоится на отчуждении труда от собственности. Но как в таком случае решается вопрос о собственности на созданный продукт?

Присвоить чужой труд экономически (речь идет об экономическом принуждении к труду) возможно лишь через сферу обращения товарных и денежных потоков. Можно обменять неэквиваленты, когда спрос превышает предложение, или искусственно завязать цены на услуги. Так возник ростовщический капитал. Спекулятивные моменты свойственны купеческому капиталу, когда завываются издержки обращения. Использование наемного труда в сфере производства впервые позволило присваивать прибавочный продукт, не нарушая экономические законы, а на их основе.

В соответствии с законами товарного обращения присутствие на товарном рынке создавшего продукт работника необязательно: субъектами рынка являются собственники товаров. Условия присвоения изменяются. Прежде основанием присвоения продукта служили собственный труд и собственность на условия производства. Теперь достаточно быть владельцем условий производства: отчужденная рабочая сила рассматривается как принадлежность капитала, а созданный продукт — как его плод.

Собственность на капитал позволила преодолеть «чуждость» чужого труда и присваивать новую стоимость, которая превышает денежный эквивалент, уплаченный за рабочую силу, не прибегая к нарушению законов товарного обращения.

Присвоение через обращение вместо присвоения посредством труда превращает частную собственность, возникшую как собственность работающих индивидов, в собственность, созданную капиталом. И хотя форма собственности осталась прежней, по содержанию она иная. Изменение характера присвоения привело к тому, что в пределах одной формы собственности стали функционировать два различных закона собственности и соответствующие им законы присвоения.

В товарном производстве обращение является основной, но не единственной формой присвоения. Это определяется наличием индивидуальной и общей частной собственности. Если в производстве использован общий, объединенный капитал, то присвоенный через обращение прибавочный продукт распределяется

среди собственников капитала. Необходимый продукт поступает наемным работникам в форме заработной платы. Далее доход проходит через вторичное, третичное и т. д. распределение.

Субъекты общей собственности относятся друг к другу как совладельцы. В этих условиях основной формой частного присвоения становится распределение. Однако форма собственности вносит и в данный процесс различие. Если это частная собственность, то распределению подлежит уже присвоенный через обращение прибавочный продукт. Мерой распределения служит *капитал*: доля субъекта в общем доходе определяется величиной вложенного им индивидуального капитала. Субъекты общественной собственности имеют на нее равные права, что предопределяет принцип распределения дохода. Мерой распределения здесь служит *труд*. Реализуется принцип, обоснованный еще в христианском учении: труд является основой жизни людей, поэтому и распределение должно осуществляться по труду. Присвоение через обращение здесь — вторичная форма присвоения.

4.3. Виды собственности и формы хозяйствования

Рассмотрение отношений собственности и присвоения в их взаимосвязи позволяет выявить признаки, отличающие формы и виды собственности, и раскрывает механизм перерастания одних видов собственности в другие. Но остается невыясненным, какие формы хозяйствования предполагает тот или иной вид собственности, какие экономические отношения устанавливаются между собственником и лицами, пользующимися объектами чужой собственности. Для этого нужно рассмотреть содержание отношений владения, пользования и распоряжения.

Следует отметить, что, во-первых, владение — еще не полная собственность и, во-вторых, объекты собственности в отношениях владения фигурируют не как объекты непосредственного присвоения, а как условия хозяйствования. Поэтому в системе отношений присвоения владение, пользование и распоряжение выступают как категории, выражающие вторичные отношения, уже опосредованные собственностью (отношения между собственниками условий производства и хозяйствующими субъектами). Например, банкир ссужает денежный капитал промышленнику в кредит. Он остается собственником капитала, а пользователем денег становится промышленник, обязующийся передать банкиру часть получаемого дохода в виде ссудного процента как плату за употребленный капитал. Подобным образом оформляются сделки по лизингу (аренде оборудования, техники), по аренде помещений, квартир, земельных участков и т. п. Общим условием таких сделок является срочность. Владелец — временный хозяин вещи.

Отделение владения от собственности рождено практикой хозяйствования и стало важнейшим условием перехода к более развитым формам экономической жизни. Состояние владения имеет правовое оформление. Еще Русская Правда в первой редакции начала XI в. дает четкое различие отдачи имущества на хранение от займа, одолжение по дружбе от отдачи денег в рост из определенного условленного процента. Ею устанавливается предельный уровень процента по кредиту, определяется порядок взыскания долгов с несостоятельных должников.

Можно ли отношения собственности заменить отношениями владения? В истории известны периоды становления экономических отношений, когда осуществляется владение, а собственности еще нет. В России длительное время практиковалось частное землевладение при отсутствии частной собственности на землю. Землевладение было совместное (общинное) и частное наследуемое (княжеские и боярские вотчины). Монастырям земельные участки передавались в вечное нераздельное пользование. В XV–XVI вв. право распоряжения свободными, а потом и заселенными землями переходит к верховной власти. Так возникла государственная (государственная) собственность на землю. Из этого фонда служилое военное сословие получало землю как вознаграждение за службу и только во время службы. В конце XVII в. бессрочное владение поместьями превратили в наследуемое владение. Частная собственность на владельческую землю введена манифестом о вольности дворянства в 1762 г. Но полностью от регламентации правительства дворянская собственность освободилась лишь после реформы 1861 г. Еще сложнее шел процесс эмансипации крестьянской собственности на землю. В XVII в. намечился выход государственных крестьян из общины. Но крестьянское частное землевладение было ликвидировано Петром I: вместо поземельного налога он ввел уравнильный подушный налог и прикрепил крестьян к общине. Индивидуальную собственность на землю, находящуюся в общинном землепользовании, узаконили лишь 14 июля 1910 г.

Владение — более простое по сравнению с собственностью отношение. В современных условиях обе формы собственности достигли такого уровня развития, что владение входит в состав отношений собственности и выступает как простое отношение.

Различие между собственником и владельцем становится зримым, если исходить из наличия у вещи, выступающей объектом собственности, двух свойств — стоимости (ценности) и потребительной стоимости (полезности), которые по-разному проявляются при ее хозяйственном использовании и поэтому могут быть объектом владения различных субъектов. Собственность владельца отличается тем, что он лишь собственник потребления вещи, но не ее ценности.

Это различие имеет значение и при определении типов собственников и права собственности. Выделяют три типа собственников:

1. *Собственник потенциальный* (наследник). Он становится действительным собственником при вступлении во владение, что оформляется юридическим актом. По закону Российской Федерации «О наследовании или дарении» определены условия вступления наследника в права собственника.
2. *Собственник как потребитель вещи* (владелец). Владелец — не полный собственник. Он распоряжается потребительной стоимостью вещи, но не ее ценностью. Поэтому владелец не может продать вещь, передать ее по завещанию, отдать в залог, подарить. Однако он полновластен в использовании чужой собственности по прямому назначению: осуществлять производительное или непроизводительное пользование. Владелец является собственником созданного при использовании этой вещи продукта или услуги. Но в соответствии с договором он обязан передать собственнику часть полученного дохода.

3. *Полный собственник*. Он собственник ценности вещи и обладает правом отчуждения — передачи собственности другому субъекту.

Мерой полного обладания собственностью служит *потребление*, которое определяется как *действительная собственность*. Собственность, которая не употребляется, рассматривается как бесхозная. Непотребление служит доказательством утраты права собственности.

Полный собственник может сам использовать полезность вещи и осуществлять производство. Но технологически это возможно лишь при мелком производстве: в крестьянском хозяйстве, ремесле, сфере услуг и т. п. Для крупного общественного производства характерна передача собственности в пользование хозяйствующим субъектам. В таком случае одним и тем же объектом собственности одновременно обладают два субъекта, между которыми происходит разделение полномочий: собственник распоряжается стоимостью (ценностью), владелец осуществляет производство, используя полезность вещи. Каждому из них собственность приносит доход.

Хозяйственная практика строится на разграничении функций между этими двумя типами собственников. В условиях, когда производство приняло общественный характер, осуществляется совокупным работником, главной фигурой хозяйственной жизни становится не собственник, а владелец, распоряжающийся чужой собственностью, вовлеченной им в производство через акционирование, кредит, аренду, лизинг.

Между отношениями собственности и формами организации хозяйственной деятельности существует диалектическая связь. С одной стороны, структура экономики влияет на структуру собственности, опосредует многообразие ее видов. С другой стороны, формы хозяйствования определяются отношениями пользования объектами собственности, а также уровнем технического развития производства. На основе одной формы или вида собственности могут сложиться разные формы хозяйствования, что и является условием конкуренции. Так, на базе различных видов частной собственности могут осуществляться индивидуальное производство и совместное производство. Совместное производство отличается организационной гибкостью и большими возможностями в централизации капитала. На базе различных видов общей собственности также возможно многообразие форм хозяйствования: от крестьянского хозяйства, основанного на земле, передаваемой в наследуемое владение, до концернов в государственном секторе экономики.

Многообразие видов собственности в Российской Федерации представлено на рис. 4.1. Как и в любом развитом государстве, экономика России представлена множеством различных видов собственности.

4.4. Модели организации экономических систем

Собственность как объективное отношение, пронизывающее все общественное устройство, издавна привлекала мыслителей. Представители разных цивилизаций излагали свои взгляды на природу собственности и ее роль в развитии общества.

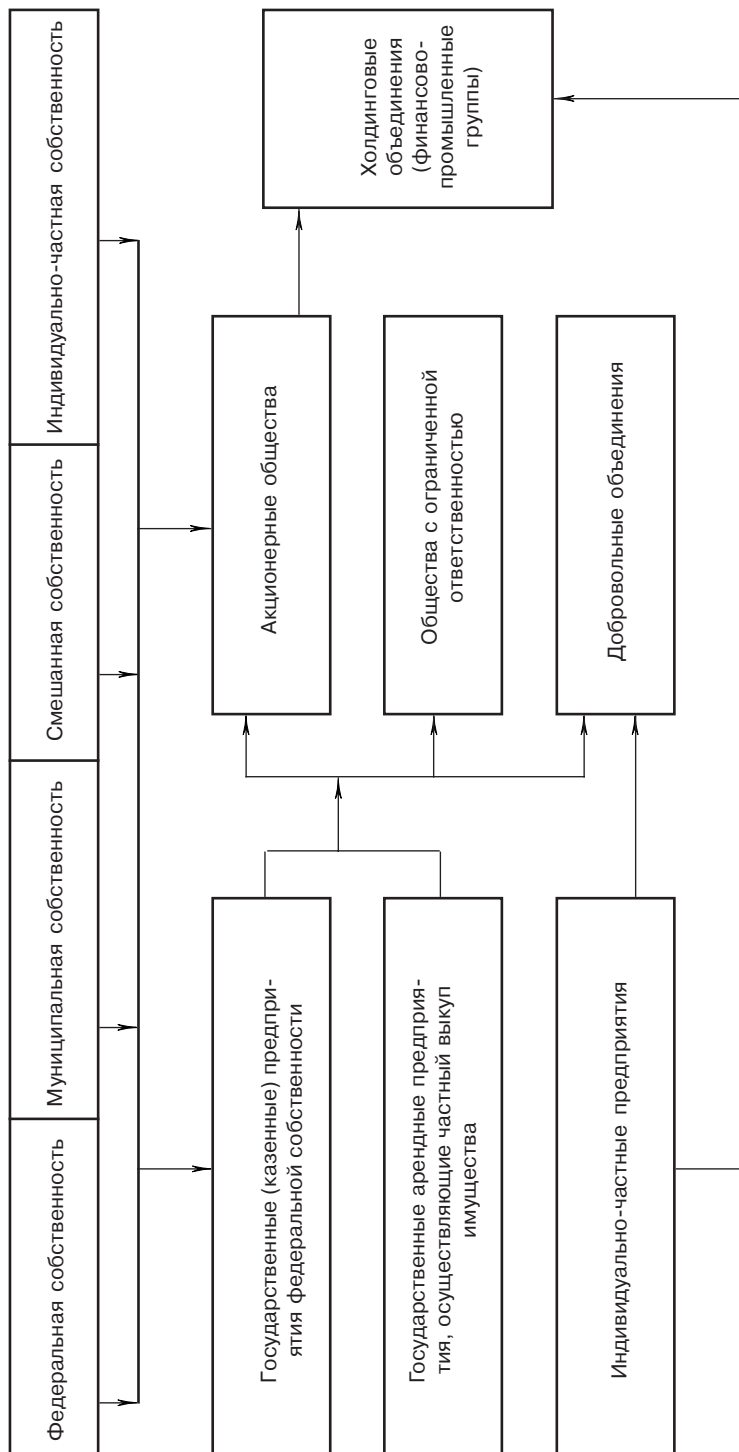


Рис. 4.1

Платон на основе идеалов древнегреческого мира создал учение об идеальном государстве, в котором все граждане совместно владеют условиями производства. Доказательства превосходства общей собственности построены им на основе учения о нравственности. Нравственность есть осознание единства, сущности и духовности, она сама по себе всеобща: действовать в духе единения — нравственно. Частная собственность ставит интерес личности выше общего интереса, каждый хочет владеть собственностью только для себя. Поэтому частная собственность безнравственна. Лишь одному слою граждан не позволяет философ владеть собственностью — политикам.

Цивилизация Древнего Рима имела иные идеалы. Здесь впервые личность выделилась из своей общности, стало преодолеваться чувство рода, препятствующее развитию индивидуальности. В основе стоицизма заложена идея личности и индивидуальной ответственности. Предпочтение отдавали уже частной собственности.

Идеалы Рима получили развитие в романо-германской цивилизации. Реформация вызвала в западном мире изменение нравственных ценностей в отношении к жизни, природе и мирозданию. Под влиянием протестантской этики, настроенной на эгоистический индивидуализм личности, возникло представление о человеке экономическом, теория гражданского общества и классового государства, учение о частной собственности как естественном праве, а понятие «свобода личности» сведено к понятию «человек, владеющий собственностью».

Нравственные ценности российской цивилизации были ближе к идеалам древнегреческого мира. Поощрялась предприимчивость, но осуждалось стяжательство. Нравственность воспринималась как осознание единства и духовности. Ставка делалась на сочетание общей и частной собственности.

Сущностные признаки разных форм и видов собственности проявляются в экономических системах. Экономическая система отражает особую структуру общества, возникающую из практики хозяйствования данного народа в конкретных условиях. В ней представлены хозяйственные навыки, традиции, духовное состояние народа, господствующие у него ценности и своеобразие понимания им мира. Уже одно это не допускает наличия одинаковых систем; они всегда конкретны, идентичны культуре, которую отражают.

Экономическая система обладает особыми свойствами, которые нужно учитывать при реформировании экономики. С одной стороны, она выглядит как открытая система, обменивающаяся веществом и энергией с внешней средой: не препятствует обмену мировым опытом, утверждению общих закономерностей развития производства, допускает обновление своих элементов, смену моделей. С другой стороны, как срез культурного слоя конкретной цивилизации экономическая система ориентирована прежде всего на воспроизводство данного типа цивилизации. Поэтому она предстает жесткой замкнутой системой: возможности использования модели, выработанной в одной экономической системе, в других системах ограничены, чтобы воспрепятствовать разрушению этнических связей и целостности цивилизации. Роль естественного ограничителя выполняют нравственные устои, господствующие ценности и традиции, поддерживающие стабиль-

ность данного общества и оберегающие его от утраты способности к самовоспроизводству.

Развитие общественного производства, открытость экономических систем для постоянного обмена с внешней средой способствуют обогащению оригинала новым материалом, что вызывает потребность во внутрисистемных изменениях. Результатом их может стать обновленная модель экономики. В экономической науке используется понятие «экономическая модель» — слепок с реальной действительности, результат познания, в той или иной степени соответствующий оригиналу.

Отличие российской цивилизации от западной отразилось и на экономических моделях, которые ими выработаны. В Западной Европе сложилась модель чистого капитализма. Россия не знала эпохи чистого капитализма. Общероссийский рынок был детищем смешанной экономики особого типа. В XX в. обе цивилизации подарили образцы так называемой экономики командного типа, рожденные тоталитарными режимами власти.

Рассмотрим эти модели с учетом следующих признаков: преобладающая форма и виды собственности; экономическая власть и способы ее осуществления; формы хозяйствования; место и роль, отводимые рынку; экономическая роль государства.

При *чистом капитализме* преобладает индивидуальная частная собственность; поведение каждого субъекта мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуально принятых решений; имеется множество продавцов и покупателей продукта, что способствует свободе конкуренции, но каждый в отдельности совершает мелкие сделки, которые не могут влиять на спрос и предложение, поэтому ни один субъект рынка не обладает экономической властью. Власть предстает как функциональный элемент самого рынка, обеспечивающий ему координационную роль и закрепляющий за ним функцию установления уровня цен. Роль государства в экономике ограничена.

Командная экономика устанавливает противоположные приоритеты: экономическая власть централизована; рынок не выполняет функцию регулятора экономики; поведение субъектов рынка опосредовано наличием общей цели, общий интерес доминирует над личным или по крайней мере стесняет его; собственность на условия производства может быть общественной или частной. Централизованная экономическая власть осуществляется административно-бюрократическими методами и обеспечивает в присвоении приоритет отношениям распределения; присвоению через обращение отводится второстепенная роль. Государство может быть основным экономическим субъектом. В этом случае его органы управления экономикой захватывают функции, которые относятся к компетенции владельца и должны осуществляться производственными предприятиями.

Особый хозяйственный строй России второй половины XIX в. способствовал выработке концепции модели *смешанной экономики*. В отличие от западной модели она основана не на однородности экономической структуры, что достигается за счет поглощения ведущим укладом всех остальных, и не на экономическом человеке, вытесняющем человека естественного, а на многообразии форм

хозяйствования, параллельно сосуществующих как части единого организма, на многомерности хозяйственной деятельности, на признании многополюсности экономического бытия и на том, что каждый полюс имеет сущностное значение. В ее философскую основу положен вывод из закона, открытого К. Н. Леонтьевым: неоднородность экономической структуры и многообразие форм хозяйствования — это не недостаток, а свидетельство наличия внутреннего источника развития в виде еще непрacticкованных идей. В разработку концепции смешанной экономики внесли свой вклад Н. Я. Данилевский, В. П. Воронцов, Н. Ф. Даниэльсон и другие выдающиеся русские мыслители. Западная экономическая мысль подошла к пониманию такой системы хозяйствования лишь в конце XX столетия.

Отношение к теории смешанной экономики у западных теоретиков двойственно: она противоречит утвердившемуся у них одноплоскостному видению мира; в то же время они не могут не признавать, что основная тенденция развития — это движение от свободной конкуренции к несовершенной конкуренции, от экономики чистого капитализма к командной экономике. Различие лишь в том, через какие формы осуществляется переход от одного полюса к другому — монополии капитала или монополии государства. Смешанная экономика — реальное свидетельство того, что западная рыночная экономика не может более существовать без мелкого бизнеса, поглощающего рабочую силу, выталкиваемую из сферы производства крупным капиталом, и государственного вмешательства, поддерживающего равновесие в экономике и стабильность в обществе. Если в России смешанная экономика изначально, то здесь она появилась как своеобразная форма снятия противоречия развития хозяйственной жизни, порождаемого ставкой на однородную экономическую структуру.

На Западе смешанная экономика стала теснить чистый капитализм. Она не имеет крайностей, присущих названным выше двум моделям. Основными производителями продукции и покупателями условий производства там являются крупные корпорации, поэтому экономическая власть здесь не рассредоточена. Но она и не носит тоталитарного характера, не осуществляется административно-бюрократическими методами, поэтому при таких условиях распределительные отношения не подавляют отношения обмена, а дополняют их; собственность на материальные ресурсы может быть народной, государственной, частной; поведение каждого субъекта мотивируется его личным интересом, но при этом в обществе определены и приоритетные цели. Государство выполняет в экономике активную функцию, имеется система прогнозирования, планирования и координации деятельности государственного и частного секторов.

Традиционная экономика характерна для стран, которые с позиции технократической цивилизации определяются как неразвитые; в действительности это первичный тип экономической системы, он существует в разных видах, так как основывается на обычаях, традициях, национальных культурных корнях. При этом используются разные формы и виды собственности. Можно выделить ряд черт такой экономики: экономическая деятельность не воспринимается как первичная ценность; индивид принадлежит своей изначальной общности; экономическая власть соединена с политической властью.

Традиционная экономика весьма устойчива. Она с трудом поддается реформированию. Объяснение этому скрыто в природе такого общества. В условиях, когда личность не выделена из социальной общности и экономическая деятельность не признана как первичная ценность, стабильность общества поддерживается через защиту и воспроизводство данного статуса индивида. Переход к рыночному хозяйству западного типа связан с разрушением того, на чем базируется стабильность традиционного общества. В итоге прежние условия стабильности разрушаются, а новые не создаются. Так, осуществляемые реформы заранее обречены на провал.

4.5. Реструктуризация собственности в реформировании экономики

Реформирование — эволюционный переход от одной модели экономической системы к другой. Этот переход не всегда предполагает изменение господствующей формы собственности. Например, к началу XX столетия экономическая модель, основанная на рыночных механизмах и регулируемая свободным рынком, изжила себя. На смену свободному рыночному механизму пришел регулируемый. Система государственного регулирования экономики возникла во время Первой мировой войны. Ее демонтаж после войны привел к небывалому по силе экономическому кризису (1929–1933). Кейнс и его школа осознали это и обосновали необходимость реформирования экономики. Курс Ф. Рузвельта в США подтвердил их выводы на практике.

Форма собственности не препятствует и более жестким изменениям экономического курса. Известно, что к тоталитарному характеру экономической власти тяготеет и монополия, и бюрократия. Так, в середине 30-х гг. командная экономика установилась в СССР, в условиях общественной собственности, и в Германии, где прочные основания имеет частная собственность. Затем это повторилось в Испании при Франко и в Чили при Пиночете. Во всех случаях установлению тоталитаризма способствовали *доминирующие* в тот период в этих странах экономические и политические *решения*.

Мировой опыт свидетельствует, что форма собственности не является и никогда не была определяющим началом в развитии товарного производства. Безразлична к форме собственности и основа рыночного хозяйства — конкуренция. И это не случайно, ведь обе формы собственности как различные проявления единой сущности сосуществуют тысячелетия. Эволюция форм собственности происходит в процессе эволюции общественного производства.

Концентрация производства и конкуренция способствуют централизации собственности, относительно сокращению количества собственников, являющихся хозяйствующими субъектами. Например, независимо от количества собственников (держателей акций) акционерное общество на рынке представлено как одно юридическое лицо, заключающее сделки.

Более того, наблюдается устойчивая тенденция понижения удельного веса собственного капитала и опережающее увеличение заемных средств в форме банков-

ского кредита и облигационного капитала. Так, уже многие годы доля собственного капитала в Японии не превышает 19% от общей суммы функционирующего капитала акционерных компаний, в США — 60, в Англии — 47, в Германии — 42, во Франции — 33%. Происходят изменения и в структуре акционерного капитала. Удельный вес акций, находящихся во владении индивидуальных держателей, уменьшается, роль собственников как индивидуальных владельцев акций снижается; управление компаниями переходит к менеджерам.

Переход от одной экономической модели к другой значительно облегчен наличием у всех современных экономических систем общей основы — товарного производства. Но сами системы различаются уровнем развития товарного производства и товарного обращения, а также типом экономической власти и формами ее осуществления и тем, какое место в системе ценностей данного общества занимает экономическая деятельность.

Реформирование лишь внешне кажется субъективным актом. Мировой опыт проведения реформ вскрыл ряд явлений, которые уточняют представление об этом процессе.

Прежде всего явно высвечивается *избирательный* характер заимствования. Обнаруживается это уже при переходе от присваивающего хозяйства к производящему. Наблюдение за народами, живущими в естественной среде, показывает, что перенимается лишь то, что легко вписывается в традиционный образ жизни, не разрушает его и не требует коренной перестройки. На другие новшества идут лишь тогда, когда без них уже не обойтись. Например, народы, занимающиеся собирательством и охотой, иногда столетиями проживают рядом с земледельцами и скотоводами, хорошо знакомы с их ремеслом, но от своего способа присвоения не отказываются. Лишь потрясения такого типа, как экологический кризис, вынуждают их переходить к производящему хозяйству.

Представление о традиционном образе жизни часто искажено. В действительности это не застывшая древность, не испепеленное время, а *система* сохранения и трансформации нравственного опыта сообщества, в котором сохраняется и нравственное существо отдельного человека. Традиционным является и ориентация индивида на материальный успех, что характерно для романо-германской цивилизации, и порицание устремлений личности к материальному излишеству, присущее индо-буддийской цивилизации, и нравственное осуждение стяжательства в российской цивилизации. Как-то выпадает из внимания, что, например, англичанин, занимаясь бизнесом, поступает традиционно, а его коллега по бизнесу индеец — нетрадиционно, т. е. «прогрессивно». Обычай и традиции — формы передачи нравственной информации от поколения к поколению.

Иногда для успеха реформ оказывается достаточно переориентировать общественные связи, повысить нравственную значимость экономической деятельности, сменить характер и методы осуществления экономической власти. Но нередко и смена преобладающей формы собственности не избавляет от провала реформ. Это объясняется тем, что реформирование затрагивает духовно-нравственные, социально-психологические стороны бытия, связано с психическим состоянием человека и уровнем его включенности в сами реформы, непосредственно выходит на шкалу нравственных ценностей народа.

Реформирование достигает цели в том случае, если не отрывается от реалий жизни народа. Оно подчинено объективному *закону минимальной трансформации*: из всех возможных вариантов преобразований достигает цели тот, который позволяет адаптировать общество к новым условиям хозяйственной деятельности, не грозящим фундаментальным сущностям данной цивилизации. Иначе реформирование превращается из созидательной в разрушительную силу.

Удачный переход Японии от традиционной экономики к рыночной объясняется тем, что здесь не стали разрушать устои, поддерживающие стабильность традиционного общества, а использовали тесную связь субъекта с первородной социальной общностью в новой форме организации труда. Это позволило воспроизводить прежний статус личности в новых экономических условиях и создать форму организации труда, которая по мотивационности и производительности превосходит западные формы.

Неудачи реформ в России во многом объясняются недооценкой особенностей ее цивилизации. В России больше от традиционного общества. Налицо все признаки такого общества:

- экономическая деятельность не воспринимается как ценность первого порядка;
- личность длительное время не была выделена из первородной социальной общности (общины);
- экономическая власть всегда отличалась высокой централизацией, была слита с верховной политической властью и осуществлялась административно-бюрократическими методами.

Но это общество особого, более сложного типа. Россия формировалась как федерация народов и должна была искать способы объединения этнических сообществ — носителей разных культур. Ее хозяйственная жизнь столь разнообразна, что никогда не представляла единую экономическую систему. Причина неоднородности экономики корнями уходит в историческую, природную, этническую и культурную почву. Она изначально предопределена *силами притяжения*, которые скрепляли связи между элементами суперэтнической целостности: Россия зарекомендовала себя страной национальной и религиозной терпимости, здесь народы могли жить в *соответствии с собственными обычаями и законами страны*, политическое объединение основывалось на принципе *первичности прав каждого народа на определенный образ жизни*; разнообразие кормящих ландшафтов Евразии позволяло каждому народу осваивать территории, более для них удобные. Переход к промышленному производству не снял, а подтвердил объективность разнообразия форм хозяйственной жизни. Попытки разрушить такое состояние, подвести экономику под одну, общую для всех экономическую модель, неизменно подключали *силы отталкивания*, что оборачивалось подрывом суперэтнической целостности и разрушением национальной экономики.

Избирательность заимствования приобретает особое значение, когда при переходе к новому хозяйственному устройству за образец берется чужой опыт или идеализированная модель. Реформаторы, как правило, спешат, хотят увидеть плоды своих деяний при жизни, опережают социальные и экономические реалии,

ломают существующие формы хозяйствования, разрушают старое при отсутствии нового. Они, как правило, относятся пренебрежительно к собственной национальной культуре. Уже Петр I отошел от метода реформирования, положенного его предшественниками. По оценке кн. Н. С. Трубецкого, «Петр пытался не вырастить, а вдруг сразу сделать Великую Россию по западноевропейским образцам» (Трубецкой Н. С. Наследие Чингисхана: взгляд на русскую историю не с Запада, а с Востока. Берлин, 1925. С. 42). Он выполнил задачу заимствования европейской техники, прежде всего военной, ценой отказа «верхов» русского общества от русской культуры. В результате таких деяний заимствование выродилось в жалкое подражание. Изменение метода исказило стратегию экономического развития, привело к такому разрыву с национальной культурой, что на воссоединение оборванных связей потребовалось более столетия. Только в XIX в. воссоединились глубинные корни русской культуры. Именно в это время началось становление русской национальной экономики.

Реформы 60-х гг. XIX в. показали, что не весь арсенал западной рыночной экономики применим к России. Неоднородность экономической структуры, различия ландшафта и климата, определившие виды традиционной деятельности, а также быт и нравственные устои разных народов ограничивали распространение новых рыночных отношений, ориентированных на прибыль. Обозначились не только *нерыночные отрасли*, но и *нерыночные зоны*. Поэтому вместо системы чистого капитализма в России к началу XX в. сложился хозяйственный строй, который держался на принципе неоднородности экономической структуры, что позволяло сочетать рыночные системы с нерыночными отраслями и нерыночными зонами. С учетом этого обстоятельства удалось освоить Сибирь, Дальний Восток, Крайний Север. Государство являлось крупнейшим экономическим субъектом: оно владело банками, крупными предприятиями, землей, рядом монополий. Большинство частных заводов и фабрик работало по государственным заказам, получало от него крупные субсидии и на выгодных условиях кредиты. Модель смешанной экономики исходила из учета выросших на русской почве общинного начала и артельной формы организации труда, а также параллельного существования разных хозяйственных форм, лежащих в основании национальной экономики.

К сожалению, современное реформирование также не учитывает особенности хозяйственной жизни России. За образец взята западная модель, ориентированная на специфическую структуру экономики, что противоречит самой природе экономического строя нашей страны. Преданы забвению духовная и этническая основа. Разрушены экономическое пространство и государственность; угнетены нравственные устои, поддерживающие стабильность суперэтнического единства. Утрачены экономические формы включения работников в производство, участие человека в производственном взаимодействии лишено рационального смысла. Реформирование из созидательной силы превратилось в разрушительную стихию.

Ставка сделана не на повышение мотивационности предпринимательства, а на смену формы собственности через приватизацию, что само по себе не решает проблемы повышения эффективности производства. Не удалась и попытка увеличить

численность индивидуальных собственников. Приватизированная собственность оказалась в руках узкого круга лиц, которые не спешат обращать ее в производительный капитал. К тому же не учтена мировая тенденция: в странах с развитой рыночной экономикой индивидуальная частная собственность сохраняет свои позиции лишь в распределительных отношениях. В сфере производства господствует общая собственность, акционерный вид этой собственности. Основной фигурой хозяйственной жизни выступает владелец — экономический субъект, использующий прежде всего заемный капитал.

Российские реформы не создали адекватных условий для предпринимательства, поэтому и механизм мотивации к труду и предпринимательству полностью еще не включен.

Раздел III

ОСНОВЫ ТЕОРИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 5

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ТЕОРИИ СТОИМОСТИ, ДЕНЕГ И ЦЕНЫ

5.1. Товар, его свойства и функциональные формы

Организуя производственно-трудовую деятельность на основе разделения труда, специализации, кооперации и обмена, человеческое общество смогло совершить значительные изменения в своем материальном и духовном благосостоянии и научиться производить продуктов труда в тысячи раз больше, чем было возможно во времена натурального хозяйства.

Обычно на первый план выдвигаются процессы, происходящие в сфере производства, — разделение труда, специализация, кооперация, но без торговли (обмена). Эти процессы долгое время если и существовали, то в очень незначительных масштабах.

В элементарной форме организации экономики — в натуральном хозяйстве — естественной формой богатства выступает натуральный продукт — материальное благо, имеющее, *во-первых*, потребительную ценность и, *во-вторых*, являющееся результатом труда.

Потребительная ценность продукта — это полезность вещи, способность ее удовлетворять те или иные потребности человека благодаря определенным физическим или другим свойствам.

В условиях товарного производства продукт труда приобретает новые специфические свойства, делающие его товаром. Этот продукт является ценностью уже не для производителя, а для других лиц, т. е. он приобретает общественное свойство.

Мерой общественной потребительной ценности выступает величина спроса. Производство продукта определяет объем предложения. Вещи обладают общественной потребительной ценностью, если предложение удовлетворяет спрос.

Но всякая ли вещь может являться товаром? Нет, только та, которая изготовлена трудом человека. Рыба, плавающая в реке, превратится в товар лишь после того, как ее выловят, т. е. осуществят определенные трудовые затраты.

И что не менее важно, товар должен быть не только изготовлен (произведен), не только изготовлен для других, но и продан другим людям, т. е. передан на основе эквивалентного (равноценного) возмещения. (Подарок, хотя и произведен вами для удовлетворения потребностей другого человека, не является товаром.)

Теперь можно дать определение товара, отметив, что это вещь или услуга, созданная трудом, обладающая общественной ценностью и служащая для обмена (продажи на рынке) на другой товар. Вещи становятся товарами не сами по себе, а лишь тогда, когда они выступают объектом обмена между людьми. Поэтому в товаре выражены отношения между людьми по поводу обмена продуктами труда. Обмен товарами может принимать разные формы, но во всех случаях обмен — это действие, в ходе которого мы получаем или отдаем одну вещь в обмен на другую. Отсюда каждый товар при обмене на товар приобретает на рынке меновую стоимость, т. е. способность, свойство обмениваться на другие полезные вещи в определенных соотношениях (пропорциях).

Подобное равенство, меновое соотношение, ежедневно и миллиарды раз повторяется в практике на рынке. И люди обычно не задумываются над тем, что скрыто от их глаз: почему вещи приравниваются друг к другу, и что лежит в основе каждого конкретного равенства. А вот экономическую теорию вопрос, чем определяются соотношения обмена, или меновые стоимости, волновал со времен Аристотеля и волнует до сего дня.

В экономической литературе сложилось три основных подхода при определении стоимости товаров.

Первый основан на использовании теории трудовой стоимости К. Маркса. В соответствии с этим направлением производство и обмен товаров совершаются на базе их стоимости, которая определяется общественно необходимыми затратами труда. В этом случае товаропроизводители должны исходить из следующего закономерного положения: если индивидуальные затраты труда больше общественно необходимых, то та часть затрат, которая превышает последние, обществом не признается. При этом в основе стоимости товара лежит общественный труд, затраченный на его производство. Отсюда стоимость определяется как воплощенный в товаре общественный труд товаропроизводителей. К. Маркс рассматривал товар, с одной стороны, как потребительную стоимость, способную удовлетворять какие-либо потребности людей, с другой — как стоимость. Двойственный характер товара обусловлен двойственным характером труда, воплощенного в товаре. Товар как потребительная стоимость создается трудом в определенной форме, т. е. конкретным трудом; товар как стоимость создается трудом вообще независимо от его конкретной формы, абстрактным трудом, т. е. не конкретными единицами непосредственного рабочего времени, а через сопоставление с другими товарами, которые выполняют функцию эквивалентов. Таким образом, стоимость товаров определяется не индивидуальным, а общественно необходимым рабочим временем, которое требуется для изготовления товара при наличии общественно нормальных условий производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда. Использование косвенных измерителей через сопоставление с другими товарами иногда подвергается нападкам со стороны противников теории трудовой стоимости, хотя речь идет об определении стоимости не средним трудом, а трудом, обусловленным общественными условиями производства и реализации.

Второй подход основан на использовании теории предельной полезности. Эта теория широкое применение нашла у маржиналистов. Они выводят стоимость

и цену из предельной полезности товаров и их редкости. Представители этого направления считают, что последовательное приращение одинаковых величин запаса блага, находящегося в распоряжении субъекта, за известной точкой сопровождается прогрессирующим уменьшением единицы полезности блага. Полезность последней единицы запаса, или предельная полезность блага, и определяет величину стоимости данного товара.

При этом теоретики маржинализма, в частности представители австрийской школы, выделяют два вида ценности материальных благ — субъективную и объективную. Под субъективной ценностью они понимают ценность материальных благ для данного субъекта, под объективной ценностью — рыночную цену товара. Определяющую роль представители австрийской школы отводят субъективной ценности, которая была заложена ими в теорию цен. Последняя рассматривается как результат столкновения на рынке субъектов оценки полезности данного товара со стороны покупателей и продавцов.

Третий подход был сформулирован А. Маршаллом. Его позиция определения стоимости сводится к выяснению взаимодействия рыночных сил, лежащих на стороне спроса в виде предельной полезности, и предложения в виде издержек производства. Отсюда А. Маршалл делает вывод: полезность определяет предлагаемое количество, предлагаемое количество определяет издержки производства, издержки производства определяют ценности. Он считал, что цена, которую согласен уплатить за товар покупатель, определяется полезностью товара, при этом полезность он рассматривал как максимальную стоимость, которую может уплатить за товар покупатель.

При определении цен А. Маршалл выделял два фактора, влияющих на цены: предельная полезность и издержки производства. Он считал, что цена, назначенная продавцом товара, определяется издержками его производства, а рыночные цены устанавливаются покупателями и продавцами в результате спроса и предложения.

В современных условиях при измерении полезности благ маржиналисты разделились на кардиналистов, отстаивающих идею о возможности количественного измерения абсолютных величин предельной полезности, и ординалистов, отрицающих возможность и необходимость измерения абсолютных величин предельной полезности. К числу наиболее видных представителей современных ординалистов относятся Дж. Хикс и П. Самуэльсон. Они разработали шкалу предпочтений потребителей.

Дж. Хикс считает, что исходным пунктом шкалы предпочтения потребителя является теория кривых безразличия. По его мнению, на основе этих кривых можно предусмотреть, какой наилучший выбор товаров может сделать потребитель, не прибегая к измерению самой полезности. Дж. Хикс не делает различия между предельной полезностью и ценой, которую готов уплатить покупатель, а закон спроса он сводит к соразмерному соотношению между изменением цен и изменением количества товаров.

П. Самуэльсон предложил связать теорию предельной полезности с предельной полезностью денег и с доходами применительно к модели экономического равновесия. Он считает, что предельные полезности каждого блага, деленные на

его цену, должны быть равны между собой и в итоге давать среднюю предельную полезность на доллар дохода.

На рынке под воздействием изменений, происходящих в спросе и предложении, имеют место постоянные колебания рыночных цен. В соответствии с теорией трудовой стоимости такие колебания объясняются как отклонение цен от стоимости товаров. На этой основе производители товаров при их обмене вынуждены считаться с общественной трудовой стоимостью товара, последняя служит базой цены. Равновесное состояние наступает при совпадении спроса и предложения. При определении стоимости блага на основе теории предельной полезности колебания цен происходят вокруг ценности «предельного продукта». Равновесная рыночная цена товара является результатом столкновения на рынке субъективной оценки полезности данного товара со стороны покупателей и продавцов.

В итоге можно сделать вывод, что Марксова теория трудовой стоимости и теория предельной полезности не противоречат, а дополняют друг друга. Если в первой наиболее глубоко разработан научный аппарат обоснования стоимости в соответствии с трудовыми затратами, то во второй теоретически обосновано наиболее эффективное использование основных факторов производства — труда, капитала, земли и т. д.

5.2. Альтернативные теории формирования стоимости товара

Основными теориями стоимости являются трудовая теория и теория предельной полезности. Российская экономическая наука либо принимает теорию предельной полезности, либо остается в рамках трудовой теории, либо вырабатывает третий вариант. Третьим вариантом может быть:

- выработка совершенно иного подхода к стоимости, что маловероятно;
- разработка информационной теории стоимости, которая находится в зачаточном состоянии;
- синтез трудовой теории и теории предельной полезности.

Последний вариант (синтез теорий) нам представляется весьма перспективным как с точки зрения развития мировой экономической науки, так и с точки зрения осознания экономических интересов России.

Потребительная ценность — это полезность вещи, ее способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность. Ею продукт отличается от других продуктов, у которых другие потребительные свойства.

Стоимость товара (продукта) образуется из затрат труда на его производство. Соответственно величина стоимости товара определяется количеством труда и необходимым рабочим временем на производство товара. Следовательно, если принять интенсивность трудовых усилий за постоянную величину, то, чем больше необходимого времени тратится на производство продукта, тем выше его стоимость. Если потребительная стоимость продукты разъединяет, то стоимость — объединяет.

Потребительная ценность и стоимость не только существуют в товаре одновременно, но и переходят друг в друга. Изменение потребительной стоимости

рано или поздно влечет за собой изменение стоимости, и наоборот, изменение стоимости ведет к изменению потребительной стоимости. Примем это утверждение пока без доказательств. Они будут представлены позже. Пока же заметим, что стоимость товара образует не любое время труда, а лишь действительно необходимое для его производства. Для регулирования этого необходимого времени каждое общество вырабатывает свой механизм. В условиях классического капитализма, например, необходимое время производства товара определяется средними условиями производства.

Так же как продукты различаются потребительными ценностями, труд различается конкретным набором операций. Этот конкретный набор операций, необходимый для производства потребительной стоимости товара, называется конкретным трудом. Он представляет не только набор конкретных операций, но и расходование рабочей силы в физиологическом смысле. С точки зрения расходования рабочей силы разные производители могут различаться только количественно: один затратил больше, другой — меньше. Экономический учет и приравнивание этих физиологических затрат труда образуют понятие абстрактный труд.

Таким образом, не только продукт труда, но и сам труд оказывается двойственным процессом — процессом конкретного и абстрактного труда. *Конкретный труд* образует потребительную стоимость товара. *Абстрактный труд* — стоимость.

Результатом конкретного труда является продукт, а специфическая способность продукта удовлетворять потребности есть его потребительная стоимость.

Теория предельной полезности утверждает, что человеку, чтобы жить, нужна определенная совокупность материальных благ. Способность блага удовлетворять какую-либо потребность человека есть его полезность.

Блага, удовлетворяющие потребности людей, имеются в разных количествах: есть блага изобильные, есть редкие. Изобильные блага экономическая наука не рассматривает. Ее интересуют лишь блага, имеющие ту или иную степень редкости. Именно эти блага надо экономить. Субъективная оценка блага потребителем образует ценность этого блага. Субъективная оценка и, следовательно, ценность определяются, с одной стороны, степенью полезности блага, с другой — редкостью.

Таким образом, если имеется некоторый запас блага (продукта), то величина этого запаса будет определять его редкость, способность удовлетворить потребность — определять полезность.

Большинство благ делимы. Поэтому можно различить общую полезность и полезность каждой единицы запаса. Представим себе, что производитель обладает тремя частями некоторого блага, произведенного при приблизительно одинаковых условиях производства. Предположим, что можно выразить количественно начальную интенсивность этой потребности. Она равна 10. Допустим, что производитель потребляет первую часть блага из запаса. Поскольку полезность каждой части блага отражает интенсивность потребности, то можно сказать, что полезность первой части будет равна 10.

После потребления первой части потребность частично удовлетворена и ее интенсивность уменьшилась для производителя до 8. Следовательно, вторая часть блага имеет полезность, равную 8.

Третья, последняя часть блага имеет полезность 6. Полезность этой последней части, имеющейся в распоряжении производителя, называется предельной полезностью.

Представим наши рассуждения наглядно.

На рис. 5.1 изображено увеличение общей полезности блага. На рис. 5.2 показана убывающая полезность отдельных частей блага.

Предположим, что блага можно разделить на части бесконечно малой величины (рис. 5.3, 5.4).

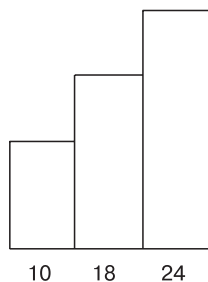


Рис. 5.1

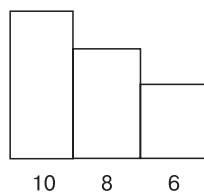


Рис. 5.2

На рис. 5.3 графически представлена общая полезность ON блага, имеющегося в количестве OM . Рисунок 5.4 изображает кривую предельной полезности PS . SM — предельная полезность блага в количестве OM .

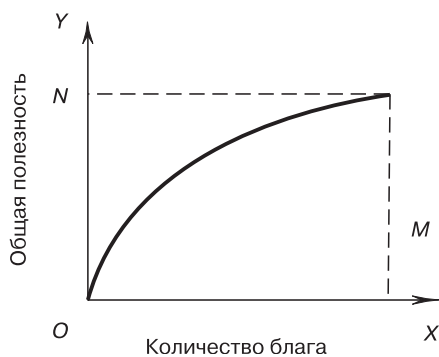


Рис. 5.3

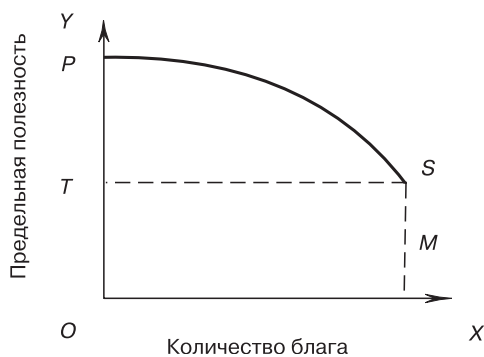


Рис. 5.4

Если благо можно разделить на неопределенное количество однородных частей, очевидно, потребитель приписывает всем частям блага одинаковую ценность. В основе ценности всех частей лежит его предельная полезность. Следовательно, общая экономическая ценность блага равна предельной полезности, умноженной на количество частей блага. На рис. 5.4 общая ценность представлена площадью $OMST$.

Общий вывод таков, что на основе субъективных оценок полезности происходит подбор эффективных технологий для производства данного продукта.

Точно так же трудовая теория дает возможность отрегулировать не только технологию, но и сам продукт, и любой другой параметр экономики.

Конкретный труд (технология) предполагает определенную величину затрат абстрактного труда. Произведенный на базе этой технологии продукт обладает потребительной стоимостью и стоимостью. Далее этот произведенный продукт потребляется и своей потребительной стоимостью восстанавливает технологию. Стоимость же продукта восстанавливает необходимую величину затрат абстрактного труда. Если в этой цепочке происходит рассогласование, хозяйственная система должна либо выбрать другую технологию, либо заняться производством другого продукта. Именно так и осуществляется постоянный переход потребительной стоимости в стоимость и наоборот.

Создается странная картина. Экономическая система одна. Теорий стоимости, эту систему количественно объясняющих, две. Выходит, одна из теорий неверна?

Нет. Каждая из них и верна, и неверна: они односторонни, так как описывают хозяйство как бы с разных сторон. Каждая охватывает один бок, не замечая, что есть и другой. Следовательно, дальнейшее развитие теории стоимости заключается в научном синтезе обоих вариантов.

Излагаемый материал не является синтезом теорий стоимости, но представляет собой шаг в этом направлении.

Примем исходные условия: 1000 работников, имея неограниченные угодья, производят продукт B , используя только свою рабочую силу. Предположим, что технология остается постоянной, а изменяться будет лишь продолжительность рабочего дня (табл. 5.1).

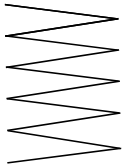
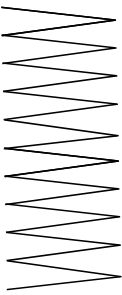
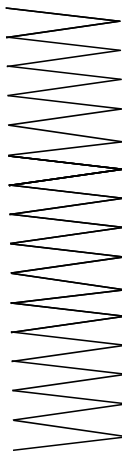
В таблице представлены три варианта рабочего дня: 5, 10 и 15 ч (*графа 2*). Так как применяется одна и та же технология, то производительность не меняется и во всех трех вариантах: на производство единицы B тратится 1 ч (*графа 7*). Соответственно в первом варианте за 5 ч производится 5 B , за 10 — 10 B , за 15 ч — 15 B (*графа 3*).

В *графе 4* таблицы отражена дневная потребность одного работника в продукте B — она равна 10 единицам. При этом имейте в виду один важный нюанс. О том, что каждому работнику необходимо именно 10 штук B в день, знаем только мы. Они же сами, приступая к производству B , точно не знают величины своей потребности.

Рассмотрим первый вариант функционирования нашей условной экономики. В соответствии с ее условиями работники проработали 5 ч и произвели 5 единиц B . По окончании производства начинается потребление произведенного запаса. Посмотрите на *графы 5* и *6* таблицы. Запас B уменьшается от 5 единиц до нуля. Полезность первой единицы равна 10, последней — 6. Если рассуждать строго, то процесс убывания полезности носит нелинейный характер. Но это не имеет в наших рассуждениях принципиального значения. Это и есть предельная полезность продукта B , сложившаяся в этом варианте. Она достаточно высока по сравнению со вторым вариантом. Это связано с тем, что работники слишком высоко оценили

Таблица 5.1

Варианты производства и потребления продукта *B* для одного работника

№ варианта	Время труда, ч	Произведенное количество продукта <i>B</i> , шт.	Объективная потребность в продукте <i>B</i> , шт.	Потребление запаса продукта <i>B</i>	Оценка полезности потребляемых ед. запаса	Затраты труда на 1 изд. с точки зрения производства, ч	Затраты труда на 1 изд. с точки зрения потребления, ч
1	2	3	4	5	6	7	8
I	5	5	10	5 4 3 2 1 0		1,0	2,0
II	10	10	10	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0		1,0	1,0
III	15	15	10	15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0		1,0	0,67

свой труд, поэтому рано прекратили работу и в итоге в конце дня получили продукта B ровно в 2 раза меньше, чем им необходимо.

Обратим внимание на *графы 7 и 8*. В *графе 7*, как уже отмечалось, выражены затраты на единицу продукта B с точки зрения производства. Они составляют один час как в рассматриваемом первом варианте, так и в остальных двух. Однако почему следует смотреть на затраты труда только с точки зрения производства продукта? Ведь существует правило, что продукт есть процесс и производства, и потребления. Значит, надо анализировать затраты труда также со стороны потребления. Объективно работнику надо 10 единиц B в день. Значит, для удовлетворения потребностей при сложившейся производительности — единица B в час — опять же объективно, работник должен затратить на производство 10 B 10 ч труда. Затратил он только 5 (*графа 2*).

Теперь важный вывод: с точки зрения производства в 5 единицах B воплощено 5 необходимых часов труда, по одному часу на каждую единицу, а с точки зрения потребления в 5 единицах B воплощено 10 необходимых часов труда. Значит, с точки зрения потребления в каждой единице B содержится 2 ч общественно необходимого труда (10 ч: ед. $B = 2$ ч на ед.). Этот факт и отражен в *графе 8* таблицы. Большие затраты труда в *графе 8* по сравнению с *графой 7* объективно свидетельствуют, что экономическая система недоиспользовала свои возможности в удовлетворении потребности B .

Субъективно работники на следующий день продукт B стали ценить высоко, а свой труд — низко. Поэтому перемещаемся из первого варианта не во второй, а сразу в третий. В третьем варианте работники, высоко ценя продукт B , проработали не 5 ч, а целых 15. При стабильной производительности (1 единица B в час) они к концу дня произвели целых 15 B . Объективно им надо только 10 B .

По окончании производства начинается потребление созданного запаса B (*графы 5 и 6*). Первая единица B отражает первоначальную интенсивность потребности, которая равна 10. Еще 4 единицы B снижают полезность до 6, и она уравнивается с предельной полезностью в первом варианте. Однако процесс потребления B продолжается. Одиннадцатая единица B имеет нулевую полезность. Нулевая полезность означает, что потребность полностью удовлетворена и дальнейшее потребление не принесет никакого удовлетворения. Но жалко выбрасывать оставшиеся произведенные продукты B и запастись их впрок нельзя, так как продукт B скоропортящийся. Тогда работники потребляют оставшиеся 4 единицы B . В результате полезность последней единицы запаса (предельная полезность) стала отрицательной величиной.

Снова обратите внимание на *графы 7 и 8*. С точки зрения производства затраты труда на единицу B такие же, как и в первом варианте (15 ч : 15 $B = 1$ ч). Но с точки зрения потребления они равны только лишь 0,67 ч. Как видим, время труда, которое нужно затратить для объективно нормального удовлетворения потребности одного работника в продукте B , равно 10 ч (10 $B \times 1$ ч = 10 ч).

Соотнесем это общественно необходимое время с реально произведенными 15 единицами B : 10 ч / 15 $B = 0,67$ ч. Вывод: с точки зрения потребления в каждой единице B воплощен общественно необходимый труд в размере 0,67 ч.

Сравните *графы 7 и 8* в первом варианте и те же графы в третьем варианте. В первом варианте затраты труда в *графе 8* больше, чем в *графе 7*. В третьем — наоборот. Значит, в третьем варианте экономическая система явно перенапрягла свои возможности по отношению к величине потребления.

Во втором варианте, представленном в таблице, работники оптимизировали пропорцию между производством и потреблением продукта *B*. Оптимизировали как с точки зрения субъективных ощущений, так и с точки зрения затрат труда. Они теперь знают не только, что и как им производить и потреблять, но и сколько.

Изобразим процесс оптимизации пропорции производства и потребления графически (рис. 5.5, 5.6).

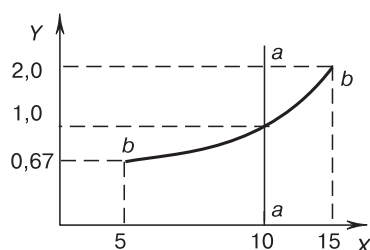


Рис. 5.5

На рис. 5.5 оптимизация пропорций между производством и потреблением представлена с точки зрения трудовой теории стоимости. На оси *X* отложены произведенные и потребленные количества продукта *B*. На оси *Y* — затраты труда на единицу продукта *B*, необходимые с точки зрения потребления (*графа 8* таблицы). Линия *aa* — линия потребления продукта *B*. Она вертикальна, так как уровень потребности неизменен и равен 10 единицам в день. Линия *bb* — линия производства. Она колеблется от 5 до 15 единиц в день, что соответствует вариантам таблицы. График резко расходится с таблицей в одном. По таблице затраты труда на единицу *B*, равные 0,67 ч, соответствуют производству 15 единиц в день. Затраты же труда, равные двум часам на единицу, соответствуют дневному производству в 5 единиц *B*. На графике же все наоборот. Но, спрашивается, какой конкретно уровень затрат труда стимулировал работников произвести не 5, а 15 единиц *B*? Не 0,67 ч, а уровень затрат труда, сложившийся в варианте 1–2 ч на единицу, стимулировал работников произвести на следующий день 15 единиц *B*. Поэтому на графике приведены в соответствие 2 ч на единицу и 15 единиц дневного производства.

Если бы события развивались обратным ходом, от третьего варианта к первому, то уровень затрат 0,67 ч на единицу стимулировал бы производство только 5 единиц в день, что и отражено на графике.

Рисунок 5.6 отражает тот же процесс формирования пропорции между производством и потреблением, но уже с точки зрения динамики предельной полезности.

Здесь на оси *Y* вместо объективных трудовых оценок откладываются субъективные значения предельной полезности.

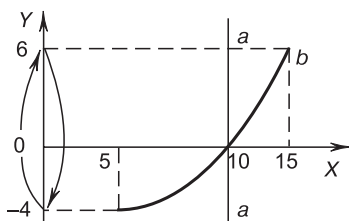


Рис. 5.6

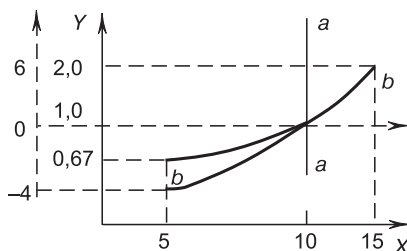


Рис. 5.7

Теперь наложим рис. 5.5 на рис. 5.6. Получилось, что объективные трудовые значения стоимости пусть грубо, но совпадают с субъективными значениями предельной полезности (рис. 5.7). Это показывает и частично доказывает простой факт: движение стоимости есть единый процесс, содержащий в себе объективный и субъективный моменты. Поэтому и объективные затраты труда, и субъективная предельная полезность лишь формы проявления единого — процесса образования стоимости.

Традиционная трудовая теория стоимости слишком увлекалась производством и недоучитывала потребления. В нашем анализе авторы пытались избавиться от этой односторонности. Теперь значения затрат труда учитывают процесс потребления.

Трудовая теория стоимости не могла объяснить, каким образом люди учитывают объективные трудовые пропорции, складывающиеся у них «за спинами». Субъективные оценки, соответствующие изменению трудовых пропорций, избавляют ее и от этих проблем.

Со своей стороны теория предельной полезности, наоборот, делала упор на потребление, совершенно забывая о производстве. В этом смысле трудовая теория восполняет ее односторонность.

Теория предельной полезности не могла объяснить, почему субъективные оценки складываются именно так, а не иначе. Теперь мы можем утверждать, что изменения субъективных оценок имеют объективную основу в виде изменения затрат труда.

5.3. Деньги — развитая форма товарных отношений.

Функции денег. Эволюция денежных систем

Вся история развития экономики есть одновременно история развития товарного производства и товарного обращения, где связи производителей между собой осуществлялись через обмен одних товаров на другие. Способность товара обмениваться на другой товар в определенном количественном соотношении образует меновую стоимость. На ранних этапах обмен носил случайный характер и осуществлялся без помощи денег. Такой обмен (его называют «бартер») сопряжен с немалыми трудностями. Этому периоду соответствовала простая, случайная форма обмена, при которой один товар выражал свою стоимость в противостоящем ему товаре.

Трудности подбора товаров при обмене, когда не совпадали запросы участников сделки, приводили к окольным обменным операциям. Чтобы получить нужный

товар, надо было найти товар, требуемый данному владельцу вещи. Складывались целые цепочки вспомогательных, окольных обменов. Все это затрудняло и осложняло процесс торговли через обмен товарами.

По мере развития общественного производства постепенно возникла необходимость выделения какого-либо одного товара, который бы удовлетворял многих или всех в совершении обменных операций. Появились примитивные, исходные формы денег. Они были различны у разных народов, в разных географических зонах. У земледельцев это было зерно; у пастушеских племен — скот; у охотников — меха; у народов, живущих по берегам рек и морей, — ценные ракушки и т. д. К сожалению, эти товары не могли обладать всеобщностью по всей территории, что препятствовало их распространению.

Стихийный процесс обмена заставил общество сделать кардинальный шаг в эволюции обменных операций. Развитие товарных отношений привело к тому, что в конечном счете роль денег как посредника в обмене закрепились за драгоценными металлами — серебром и золотом. Это сложилось благодаря естественным свойствам этих металлов. Они обладали однородностью, делимостью, портативностью и сохранностью в течение неограниченно продолжительного времени. Единицей счета денег стал их вес, что выгодно отличало их от подсчета и хранения пшеницы, скота, меха и т. д.

Со временем на весовых слитках менялы стали ставить клеймо, удостоверяющее вес металлического слитка. Такой удостоверенный слиток золота или серебра получил название монеты. У множества народов различных континентов Земли монеты стали узаконенным средством обращения и платежа. Постепенно закрепились и их дисковая (округлая) форма как наиболее удобная для обращения, а вес металла в монете и его пробу стало определять государство определенным штемпелем. Так в ходе исторического развития сложилась система металлического денежного обращения.

Следовательно, исторически деньги имеют товарную природу, хотя и являются необычным, специфическим товаром, с которым постепенно срослась роль всеобщего обменного средства.

Наиболее полно сущность денег проявляется в их функциях. Представители металлического направления теории денег, подчеркивая их товарную природу, выделяют функции денег как меры стоимости, сокровища и мировых денег.

Основоположники классической экономической теории А. Смит и Д. Рикардо считали, что главная функция денег — средство обращения, а все другие — частные случаи от функции средства обращения.

К. Маркс обосновал и развил теорию денег, исходя из трудового характера их стоимости. Определяя деньги как всеобщий эквивалент и всеобщее воплощение абстрактного общественного труда, он выделяет пять функций денег, в которых проявляется их сущность: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство образования сокровищ, мировые деньги.

В современной экономической литературе деньгам присваиваются три выполняемых ими функции: средство обращения, мера стоимости, средство сбережения (накопления).

С появлением денег товарное обращение в целом можно представить в виде модели $T-D-T$. В этом процессе деньги играют роль посредника и выполняют функцию средства обращения. Благодаря их посредничеству в процессе обмена преодолеваются индивидуальные, временные и пространственные границы, которые присущи обмену товара на товар.

Средством обращения могут быть только реальные деньги, но поскольку эту функцию они выполняют мимолетно, переходя из рук в руки, реальный денежный материал в этой функции может быть заменен денежным знаком или символом, для чего требуется лишь гарантия, что этот символ признается обществом как представитель определенного количества денежного материала. Так появились неполноценные монеты, а потом и бумажные деньги.

Использование денег в качестве средства обращения снижает издержки обращения за счет уменьшения усилий и времени на совершение купли-продажи. Снижая издержки обращения, деньги способствовали развитию торговли, а значит, и усилению специализации производства, что в свою очередь приводило к росту производительности труда и, следовательно, к повышению благосостояния общества.

Выполняя функцию меры стоимости, деньги соизмеряют стоимости товаров. Стоимость вещи, выраженная в деньгах, есть ее цена. Для установления цены товара наличные деньги не требуются, она определяется мысленно, или идеально. Для сравнения цен различных товаров необходимо выражать их в одинаковых единицах, т. е. свести к одному масштабу. Масштабом цен было принято называть весовое количество металла, принимаемое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров. В настоящее время в качестве масштаба цен используется просто законодательно закрепленная денежная единица, с помощью которой измеряют количество денег и цену товаров. В этой функции деньги позволяют осуществлять как частное, так и государственное экономическое планирование, количественно измерять и учитывать величины экономических запасов и потоков.

Когда использовались полноценные (золотые) деньги, они давали возможность купить любой товар и поэтому стали воплощением общественного богатства. Стремление к богатству побуждало накапливать деньги, превращать их в сокровища.

Эту функцию выполняли полноценные и реальные деньги. Денежные знаки не могут выполнять функцию образования сокровищ, а трансформируют ее в функцию средства сбережения. В качестве сбережения деньги выступают как особый актив, сохраняемый после продажи товара и обеспечивающий его владельцу покупательную способность в будущем. Поскольку деньги наиболее ликвидное средство, они являются наиболее удобной формой хранения богатства (хотя в период нарастающей инфляции это связано с потерями).

Деньги, являясь средством обращения, позволяют соответствующим образом упорядочить экономическую деятельность общества.

Денежная система — это форма организации денежного обращения, отдельные элементы которой находятся в определенном единстве. К основным элементам денежной системы относятся:

- название денежной единицы в масштабе цен;
- виды денежных знаков, порядок их выпуска и характер обеспечения;
- организация безналичного платежного оборота;
- курс национальной валюты, порядок ее обмена на иностранную.

Регулирование денежной системы страны осуществляется финансово-кредитными органами, которые приводят в соответствие различные элементы системы.

Различают два основных типа металлических денежных систем: биметаллизм и монометаллизм. При биметаллизме роль всеобщего эквивалента играют два металла: золото и серебро, при монометаллизме — лишь один металл. Система биметаллизма была широко распространена в Европе в XVI–XVIII вв. Однако природе денег как всеобщего эквивалента противоречит существование двух металлов в роли денег. И эта система с течением времени была заменена монометаллизмом.

Истории известны три вида монометаллизма: медный (Рим V–III вв. до н. э.), серебряный (Россия 1843–1852 гг.; Голландия, Индия в XIX в.), золотой (Англия с конца XVIII в., остальные страны с конца XIX в.).

Золотой металлизм существовал до Первой мировой войны в форме золотомонетного стандарта, который характеризовался свободной чеканкой золотых монет, свободным разменом знаков стоимости на золотые монеты, свободным движением золота между странами.

После Первой мировой войны возникли золотослитковый и золотодевизный стандарты. Страны, обладавшие крупными запасами золота (Англия, Франция, Япония), ввели золотослитковый стандарт; страны, не имеющие значительных запасов золота (Германия, Австрия, Дания), ввели золотодевизный стандарт.

При золотослитковом стандарте уже не существовало свободной чеканки золотых монет, а размен бумажных денег на золото был ограничен стоимостью слитков.

При золотодевизном стандарте связь с золотом была еще более опосредованной: необходимо было предварительно накопить валюту стран с золотослитковым стандартом, а потом обменять ее на мировом рынке на золото.

Золотослитковый и золотодевизный стандарты являются системами без золотого обращения.

В 1944 г. был образован Международный валютный фонд, который установил стоимость тройской унции (31,1035 г золота) в \$35. Американский доллар и английский фунт стерлингов были закреплены в качестве резервных валют, поддерживающих официально объявленную стоимость золота. Если при золотом стандарте под обратимостью понималась возможность обмена национальных денежных единиц на золото, то в новых условиях обратимость стала пониматься как возможность обмена национальной валюты на доллары. И вплоть до настоящего времени конвертируемость валют обеспечивается главным образом через их размен на доллары США, хотя США и прекратили в 1971 г. размен доллара за золото даже для центральных банков.

Современные кредитные деньги — это долговые обязательства, которые в отличие от действительных денег не являются элементами национального богат-

ства. В XX в. произошла постепенная утрата ими черт товара особого рода: они не срстаются с потребительной ценностью реального товара и, как правило, существуют в форме бухгалтерской записи (чековые депозиты, кредитные карточки, электронные переводы денежных средств и т. д.).

Современная структура денежной массы постиндустриального общества включает набор показателей денежной массы в зависимости от степени ликвидности. Принцип построения такого набора показателей денежной массы основан на том, что все блага можно ранжировать от абсолютно ликвидных (абсолютная ликвидность принимается за единицу) до абсолютно неликвидных (ликвидность которых равна нулю).

Присоединяя постепенно к наиболее ликвидным средствам менее ликвидные, получают соответствующие показатели (агрегаты): M_1, M_2, \dots, M_n .

Каждый последующий показатель включает в себя предыдущий плюс новый «блок» средств.

Показатель денежной массы M_1 включает в себя наличные деньги и банковские депозиты (вклады) до востребования коммерческих банков. M_2 образуется путем добавления к M_1 срочных и сберегательных депозитов коммерческих банков. M_3 состоит из M_2 и суммы вкладов взаимно-сберегательной системы и т. д. Большинство экономистов в исследованиях используют агрегат M_1 , так как он включает в себя активы, которые непосредственно применяются в качестве средства обращения.

Исходя из специфической природы денег (золотых, бумажных, кредитных) действуют строго определенные законы денежного обращения.

В условиях обращения золота, а также бумажных и кредитных денег при их свободном обмене на золото количество денег, необходимое для обращения, определяется следующей формулой:

$$D = (TC - K + \Pi - BП) / O,$$

где D — количество денег, необходимое для обращения; TC — сумма цен обращающихся товаров; K — сумма цен товаров, проданных в кредит; Π — наступившие платежи; $BП$ — взаимопогашающиеся платежи; O — число оборотов одноименных денежных единиц.

Излишне выпущенные в обращение деньги уходят в сокровища. При бумажно-денежном обращении денег следует выпускать в обращение столько, сколько они замещают золотых, иначе происходит переполнение каналов обращения бумажными деньгами, которые обесцениваются. Большинство экономистов Запада пользуются *уравнением обмена И. Фишера*:

$$M \times V = P \times Q,$$

где M — денежная масса; V — скорость обращения денег; P — уровень товарных цен; Q — количество обращающихся товаров.

Это уравнение выражает количественные зависимости между суммой товарных цен и обращающейся денежной массой. Контроль за денежной массой необходим в целях воздействия на цены, производство, занятость.

5.4. Цена товара. Виды цен и тарифов

Каждый товар в зависимости от того, в какой форме он представлен на рынках, имеет свою цену.

Как отмечалось ранее, основу цен образует ценность товаров. Из сферы производства продукты труда попадают в сферу обращения, где начинают действовать рыночные факторы. Они вызывают отклонения цены вверх или вниз. В свою очередь цена воздействует на спрос и предложение товаров, а значит, на поведение покупателей и продавцов.

На цены как пропорции обмена сильное влияние оказывают методы их установления, называемые механизмом ценообразования.

В экономической практике сформировались два основных подхода к становлению цен: рыночный и затратный (производственный). Они различаются прежде всего факторами, воздействующими на формирование цены. При *рыночном способе* определяющие факторы — конъюнктура рынка, спрос и предложение товара. При *затратном подходе* в основу установления цены кладутся производственные затраты, прежде всего трудовые, связанные с созданием товара.

В рыночном ценообразовании цена — это форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена.

Во-первых, здесь выражается непосредственная связь цены товара с ценностью, которой он обладает как объект потребления.

Во-вторых, цена товара проявляется только в условиях его обмена на деньги или другой товар.

Цены различаются по ряду признаков. В зависимости от масштаба торговых операций и вида продаваемого товара выделяют:

- *оптовые цены*, по которым продукция реализуется крупными партиями в условиях так называемой оптовой торговли;
- *розничные цены*, по которым товары продаются индивидуальным покупателям в относительно небольшом объеме;
- *тарифы (расценки)* — цены, по которым производится оплата услуг, например за пользование телефоном, за электроэнергию, газ, воду; за стрижку в парикмахерской, за ремонт квартиры.

По степени свободы цены делятся на:

- *жестко фиксированные, твердые цены*, назначаемые органами ценообразования. Изменение такой цены в какую-либо сторону производителем или продавцом товара производится только по согласию обеих сторон;
- *регулируемые цены*. Их величина регулируется госорганами, но это воздействие ограничено и чаще всего сводится к установлению верхнего предела цен на определенные группы товаров. Регулирование цен может также проводиться путем установления предельного уровня рентабельности. Это означает, что отношение прибыли к издержкам не должно превосходить заданного уровня, скажем, 50%;
- *рыночные цены*, свободные от непосредственного ценового вмешательства государственных органов. Они формируются под воздействием конъюнкту-

ры рынка, законов спроса и предложения. Рыночные цены должны складываться в процессе свободного торга между покупателями и продавцами. Переход от фиксированных государственных к свободным рыночным ценам называют *либерализацией цен*.

Наряду с описанными видами цен в экономической практике применяется ряд других характеристик цен.

В экономическом анализе, планировании и статистике, а также в исследовательских целях наряду с текущими используются *сопоставимые цены*. Их использование актуально, например, при изменении цен в процессе инфляции. Если, к примеру, в один период семья тратила на питание 300 тыс. руб., а затем стала тратить 600 тыс. при прежнем уровне потребления, значит, произошел двукратный рост цен на продовольствие.

Все виды цен, определяемые посредством расчетов, называют *расчетными*. Ряд цен на товары и услуги фиксируется в виде прейскурантов, т. е. указателей цен. Такие цены называются *прейскурантными*.

В ходе осуществления плано-управленческих работ используются *прогнозные* и *плановые цены*. В условиях централизованной экономики планировать цены трудно. Неслучайно в советский период цены в России были плановыми только на бумаге. Регулировались они исключительно государственными органами ценообразования.

В экономике рыночного типа также широко используются прогнозные цены — на их основе планируется деятельность фирм, разрабатываются проекты и программы, составляются государственные планы-прогнозы, именуемые индикативными планами.

Договорные цены — цены, величина которых определена предваряющим акт купли-продажи соглашением, документально зафиксированным контрактом между продавцами и покупателями. В ряде случаев в контракте фиксируется не абсолютная величина цены, а диапазон цен, верхний или нижний уровень либо их соотношение с государственными, рыночными, мировыми ценами. Оговаривается также допустимость изменения закрепленных контрактом цен вследствие инфляции, возникновения особых обстоятельств, принятия новых законов.

Часто вид цены определяется типом рынка, на котором она складывается. Выделяются биржевые, аукционные, комиссионные цены. Различный уровень цен на однотипные товары в разных странах приводит к необходимости использования мировых цен. Они представляют либо реально действующие на мировом рынке цены на товары данной группы, либо средние значения цен на одни и те же товары, установившиеся в разных странах и регионах. Мировые цены исчисляются в *свободно конвертируемых валютах*.

Глава 6

РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, СТРУКТУРА

6.1. Теоретические основы становления рыночных отношений. Инфраструктура и функции рынка

Экономические связи обеспечивают движение продуктов от производителя к потребителю, происходит многосторонний обмен между производителями, с одной стороны, и потребителями — с другой.

Такие обменные процессы обусловлены общественным разделением труда, которое, с одной стороны, разъединяет производителей, разобщает их по видам трудовой деятельности, с другой — порождает устойчивые функциональные взаимосвязи между ними. Первое перерастает в экономическую обособленность, в независимость хозяйствования каждого производителя и выступает экономической основой формирования субъектов рыночных отношений. Второе модифицируется в обменные процессы на эквивалентной основе через куплю-продажу товаров. В результате экономическая предпосылка превращения простого производителя в субъект рыночных отношений материализуется и производство становится товарным. Производители самостоятельно организуют производство и реализацию продукции, возмещают издержки, расширяют и совершенствуют производство. Обменные процессы в условиях товарно-денежных отношений принимают форму рыночных отношений.

В чем заключается их содержание? При раскрытии сущности рыночных отношений надо иметь в виду, что в экономической литературе приводятся разнообразные определения. Самое упрощенное определение рынка — это место, где люди в качестве продавцов и покупателей находят друг друга.

В современной неоклассической экономической литературе наиболее часто используется определение рынка, данное французским экономистом А. Курно (1801–1877) и экономистом А. Маршаллом (1842–1924). «Рынок — это не какая-либо конкретная рыночная площадь, на которой продаются и покупаются предметы, а в целом всякий район, где сделки покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться» (Маршалл А. Принципы политической экономии. М.: Прогресс, 1984. Т. 2. С. 6). В данном определении в качестве критерия определения рынка выступают свобода обмена и установление цен.

Английский экономист У. Дживонс (1835–1882) в качестве основного критерия определения рынка выдвигает «тесноту» взаимосвязей между продавцами и покупателями. Он считает, что рынок представляет собой всякую группу людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих сделки по поводу любого товара.

Основной недостаток приведенных определений состоит в том, что содержание рынка сводится только к сфере обмена.

При выявлении сущности рыночных отношений нужно исходить из того, что понятие «рынок» имеет двойственное значение. *Во-первых*, в собственном смысле рынок (market) означает сбыт, который осуществляется в сфере обмена, обращения. *Во-вторых*, рынок — это система экономических отношений между людьми, охватывающих процессы производства, распределения, обмена и потребления. Он выступает в качестве сложного механизма функционирования экономики, основанного на использовании разнообразных форм собственности, товарно-денежных связей и финансово-кредитной системы. Кроме обращения как такового рыночные отношения включают:

- отношения, связанные с арендой предприятий и других структур экономики, когда взаимосвязь между двумя субъектами осуществляется на рыночной основе;
- обменные процессы совместных предприятий с зарубежными фирмами;
- процесс найма и использования рабочей силы через биржу труда;
- кредитные отношения при выдаче кредитов под определенный процент;
- процесс функционирования рыночной инфраструктуры управления, включающей в себя товарные, фондовые, валютные биржи и другие подразделения.

Рынок функционирует при определенных условиях. До последнего времени в России существовали такие условия хозяйствования, которые сдерживали развитие рыночных отношений, что было обусловлено моносубъектной системой хозяйствования, ориентированной на использование единой государственной собственности; чрезмерной регламентацией производственно-экономических процессов на макроуровне; ограничением экономических свобод хозяйствования на микроуровне; ориентацией материального и финансового обеспечения всех хозяйствующих структур на централизованные методы.

В настоящее время эти ограничения формально ликвидированы. Однако вместо них вступили в силу другие ограничители и сдерживающие факторы в виде непомерно высоких налогов; предоставления свобод торгово-спекулятивному предпринимательству; расширения криминальной деятельности — рэкет, вымогательство, незаконные производственно-экономические сделки государственных и коммерческих структур. Все это отрицательно сказывается на производственно-хозяйственной деятельности, ведет к падению темпов производства.

В этой связи актуальное значение приобретает выбор условий, обеспечивающих введение цивилизованных рыночных отношений. Такие условия можно разделить на две группы. Первая связана с введением общих условий хозяйствования, обеспечивающих рыночные связи. К их числу относятся:

- *реализация многообразных форм собственности* (частной, кооперативной, акционерной, государственной). При осуществлении этого условия необхо-

димо соблюдать последовательность и не допускать резких нарушений сбалансированности при структурных изменениях;

- *демократизация производства при сохранении государственных регуляторов.* При этом надо исходить из того, что рыночная экономика сама по себе не является саморегулирующейся системой, способной к бесконечному процветанию; нельзя полагаться на то, что капитализм «развивается сам по себе» (Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М.: Республика, 1992. Т. 1. С. 198);
- создание рыночной инфраструктуры, которая объединяет три основных элемента: рынок товара и услуг; рынок факторов производства; финансовый рынок.

Вторая группа факторов включает систему мер, связанных с разработкой правового законодательства и принятия экономических положений по переходу на рыночные методы хозяйствования. Во-первых, требуются четкие меры по формированию и обладанию многообразными формами собственности и хозяйствования, не допускающие расхищения и нерационального использования. Во-вторых, преодоление дефицита через структурную перестройку приоритетных отраслей в экономике. В-третьих, превращение экономики в открытую систему с привлечением иностранного капитала и созданием смешанных предприятий.

Сущность рынка наиболее полно проявляется в его функциях. К важнейшим функциям относятся:

- функция саморегулирования товарного производства. Она проявляется в том, что при росте спроса на товар производители расширяют масштабы своего производства и повышают цены. В результате производство начинает сокращаться;
- стимулирующая функция. При понижении цен производители сокращают производство, одновременно изыскивают возможности снижения издержек путем внедрения новой техники, технологии, совершенствования организации труда;
- функция установления общественной значимости произведенного продукта и затрат труда. Однако эта функция может действовать в условиях бездефицитного производства (когда покупатель имеет выбор, отсутствия монопольного положения в производстве, наличия нескольких производителей и состязательности между ними);
- регулирующая функция. С помощью рынка устанавливаются основные микро- и макропропорции в экономике, в производстве и обмене;
- функция демократизации хозяйственной жизни, реализации принципов самоуправления. С помощью рыночных рычагов воздействия происходит освобождение общественного производства от экономических нежизнеспособных его элементов и за счет этого осуществляется дифференциация товаропроизводителей.

6.2. Атрибуты рыночной экономики. Принципы функционирования

Функционирование рыночной экономики предполагает наличие определенных ее элементов, которые в совокупности составляют рыночную систему.

Первым и важнейшим элементом рыночной экономики выступают производители и потребители. Они формируются в процессе общественного разделения

труда, когда одни производят товар, а другие потребляют его. Потребление подразделяется на личное и производительное. При личном потреблении товары выбывают из сферы производства и используются для удовлетворения личных нужд населения. Производительное потребление выступает как продолжение процесса производства, когда товар используется для дальнейшей переработки другими производителями. В этом случае взаимодействие между производителями и потребителями устанавливается в качестве обмена результатами деятельности. В рыночном хозяйстве оно отличается постоянством, строится на основе специализации и проявляется в форме оптовых рыночных сделок.

Вторым элементом рыночной экономики выступает экономическая обособленность, которая обусловлена частной или смешанной формами собственности на базе корпоративного управления производственными единицами.

Третий важнейший элемент рыночной экономики — цены. Они — предмет особого исследования. Здесь лишь сделаем два замечания. Первое: цены складываются в результате спроса и предложения, соотношение которых колеблется в зависимости от действующей конъюнктуры. Второе: цены определяют сферу действия рыночных отношений на данный товар, производимый в данном географическом районе. Границы этой сферы определяются транзакционными издержками, т. е. издержками обращения, связанными с обменом.

Четвертым центральным звеном рыночной экономики являются две составляющие — спрос и предложение. Спрос выступает на рынке в виде потребности в товарах. Потребители могут купить эти товары при сложившихся ценах и денежных доходах. Спрос выступает в качестве стимула к применению наиболее экономных методов производства и эффективного использования ресурсов. Спрос и предложение являются важнейшими элементами рыночного механизма, которые обеспечивают постоянную связь между производителями и потребителями материальных благ.

Пятый элемент рыночного механизма — конкуренция. Она обеспечивает максимизацию прибыли и на этой основе расширение масштабов производства. Конкуренция выступает в качестве формы взаимодействия рыночных субъектов и механизма регулирования пропорций. А. Смит назвал конкуренцию «невидимой рукой» рынка, благодаря которой эгоистические побуждения отдельных индивидов в виде собственной экономической выгоды обращаются на благо всего общества, служат поступательному движению экономики. Основная функция конкуренции заключается в том, чтобы определить величину экономических регуляторов, которыми выступают цены, норма прибыли, процента и т. д.

Кроме этого, неотъемлемым элементом рыночной экономики является *рыночная инфраструктура*. Рынок требует создания и функционирования товарных бирж, структур оптовой и розничной торговли, организации ярмарок и т. д.

6.3. Формирование рыночного механизма. Проблемы редкости

Механизм функционирования рыночной экономики основывается на трех главных принципах:

- маржинального (предельного) анализа;

- издержек альтернативного выбора;
- экономической рациональности.

На основе принципа маржинального анализа строится поведение рыночных субъектов, на которое решающее влияние оказывают не средние, а предельные величины. В результате насыщенность рынка товарами, изменение рыночных цен, переход рыночной экономики из одного состояния в другое осуществляются плавно. Это обусловлено тем, что появление нового, предельного субъекта не оказывает существенного влияния на рыночную экономику в виде предложения или спроса. В условиях совершенного рынка, когда имеет место большой и регулярный спрос и неограниченное количество хозяйствующих субъектов, каждый из них занимает бесконечно малый удельный вес. Маржинальный подход как бы обеспечивает непрерывность функционирования рыночного пространства; исключает возможности возникновения резких колебаний спроса и предложения; поддерживает равновесное состояние между товаропроизводителями и потребителями.

Принцип издержек альтернативного выбора. Издержки альтернативного выбора выступают в виде суммы прямых издержек и неполученных выгод, связанных с отказом от других способов использования ресурсов или деятельности предпринимателей. Построение рыночной экономики основывается на том, что из всего перечня упущенных возможностей выбирается наихудший вариант, который дает хотя и минимальный, но гарантированный доход. Принцип издержек альтернативного выбора заставляет производителей искать более эффективное применение имеющимся ресурсам.

Принцип экономической рациональности основывается на сопоставлении выгод и издержек. Рациональный выбор осуществляется из меняющихся вариантов, предельным из которых является тот, который обеспечивает гарантированный доход в минимально допустимую величину прибыли. Критерий рациональности определяется исключительностью права на доход. Фирмы стремятся максимизировать прибыль, а потребители — максимально улучшить свое благосостояние при ограниченном использовании капиталов.

Построение рыночной экономики на основании указанных принципов позволяет достигнуть равновесного состояния, которое является центральной проблемой рыночного механизма, основывающегося на использовании двух противоположных сил — спроса и предложения, с одной стороны, и рыночных цен — с другой.

Проблема редкости является важнейшим условием рыночной экономики. Понятие «редкость» многими экономистами используется в качестве важнейшего методологического положения при обосновании полезности товара. В частности, в теории предельной полезности понятие «редкость» выступает в качестве основополагающего момента и рассматривается как физическая реальность, не требующая каких-либо пояснений. Исследование проблемы редкости позволяет в определенной мере обосновать дефицитность отдельных благ.

Представители классической школы Д. Рикардо и А. Смит понятие «редкость» связывали со стоимостью. Они отмечали, что редкость наряду с количеством труда является важнейшим фактором, определяющим стоимость товара. В современной теории рыночных отношений понятие «редкость» подверглось определенной трансформации. Если прежде редкость связывалась с природными и социальными

ми (как это делал Д. Рикардо при определении стоимости антикварных изделий) факторами, то в современных условиях она связывается с временными параметрами функционирования рынка. Новое благо, пользующееся повышенным спросом, не может быть произведено мгновенно и полностью удовлетворить возникшие потребности. Для этого требуется определенное время. Отсюда делается вывод, что степень редкости тем выше, чем больше времени требуется для производства необходимого количества данных благ.

6.4. Структура, виды, сегментация и инфраструктура рынков

Рынок имеет сложную структуру и охватывает своим влиянием все сферы экономики. Экономическая структура определяется:

- формами собственности (государственная, частная, коллективная, смешанная);
- структурой товаропроизводителей (государственные, арендные, кооперативные, частные предприятия, предприятия индивидуальной трудовой деятельности), которая зависит от удельного веса в целостной экономике той или иной формы хозяйствующих субъектов;
- особенностями сферы товарного обращения;
- уровнем приватизации и разгосударствления структурных подразделений хозяйства;
- видами торговли, используемыми в стране.

Эти особенности накладывают своеобразный отпечаток на рыночную систему, которая приобретает специфические черты.

Достаточно отметить, что в 1990 г. в стране действовало более 40 тыс. государственных предприятий в промышленности, около 3 тыс. совместных предприятий, более 250 тыс. кооперативов, 34 тыс. арендных предприятий и строительных организаций, около 700 тыс. человек было занято индивидуальной трудовой деятельностью. Кроме этого, насчитывалось около 600 тыс. магазинов, 300 тыс. предприятий бытового обслуживания населения. Эти предприятия потребляли 25 млн наименований средств производства, при этом продукция сводилась в 16 тыс. групп условных наименований. Такова структурная особенность рынка крупного государства переходной экономики. В условиях такого многообразия предприятий (фирм) и наименований продукции движение средств производства между производителями и потребителями путем централизованного регулирования усложняется. Обеспечение спроса и предложения, налаживание равновесия, активизация производства могут осуществляться лишь через рыночные методы хозяйствования.

По структуре рынки можно подразделить по следующим критериям:

1. По экономическому назначению объектов рыночных отношений:

- ◆ рынки благ и услуг;
- ◆ рынки средств производства;
- ◆ рынки научно-технических разработок;
- ◆ рынки ценных бумаг;
- ◆ рынки рабочей силы.

Многообразие рынков предопределяет коренное изменение всей системы взаимодействия предприятий, переход к реализации товаров на основе прямых связей, замену формально-учетного характера купли-продажи реальной куплей-продажей, свободный выбор партнеров по хозяйственным связям. Инструментом такого рынка выступают структуры в виде товарных и фондовых бирж, специальных баз, коммерческих центров, предприятий оптовой торговли и т. д.

2. Рынки можно классифицировать по товарным группам:

- ◆ рынки товаров производственного назначения;
- ◆ товаров народного потребления; продовольственных товаров;
- ◆ рынки сырья и материалов и т. д.

Так, на рынке сельскохозяйственного сырья формируется фонд сельхозпродуктов для удовлетворения потребностей в продовольствии, а также для удовлетворения производственных потребностей в сельскохозяйственном сырье. Формирование рынка потребительских товаров предполагает резкое увеличение объемов их производства, расширение конкурентных начал по удовлетворению покупательского спроса, создание фирменных магазинов.

3. Образование рынков по пространственному признаку представляет собой рынки:

- ◆ внутрирегиональные;
- ◆ межрегиональные;
- ◆ республиканские;
- ◆ межреспубликанские;
- ◆ международные (мировые).

Формирование таких рынков реально обеспечивает приобретение республиками государственного суверенитета.

4. По степени ограничения конкуренции различают:

- ◆ монопольный;
- ◆ олигопольный;
- ◆ межотраслевые рынки.

5. По видам субъектов рыночных отношений рынки могут подразделяться на:

- ◆ рынки оптовой торговли, когда в качестве покупателей и продавцов выступают предприятия и организации;
- ◆ рынки розничной торговли, когда покупателями выступают отдельные граждане;
- ◆ рынки государственных закупок сельхозпродукции, когда покупателем выступает государство, а продавцами — непосредственные производители сельскохозяйственной продукции: колхозы, совхозы, фермеры, агрокомплексы и т. д.

Оптовая торговля существует в двух видах.

Первый вид — установление прямых связей между поставщиками и потребителями. Этот вид обычно используется при устойчивой кооперации труда (текстильные

и швейные комбинаты, автомобильные и шинные предприятия). При таких связях договор становится исходным пунктом и активным рычагом формирования рынка.

Второй вид оптовой торговли — коммерческие центры, биржи. Этот вид применяется, когда продукция поставщика используется многочисленными мелкими потребителями. Например, на предприятиях, выпускающих подшипники, которые потребляются сотнями и тысячами предприятий и организаций.

Переход к оптовой торговле возможен при определенных экономических и социальных предпосылках:

- обоснованной системе цен, учитывающей соотношение спроса и предложения;
 - создании развитой инфраструктуры рынка (складские помещения, базы, транспортное обслуживание и т. п.).
6. С учетом соблюдения законности в экономике рынки делятся на:
- ◆ легальные, т. е. официальные;
 - ◆ нелегальные, т. е. «теневые», «черные» и т. д.

Исследования структуризации рынков позволяют выделить основные виды рынков.

Рынки товаров и услуг. В эту группу включаются рынки:

- товаров потребительского назначения — продовольственные и непродовольственные товары;
- рынки услуг — бытовые, транспортные, коммунальные;
- рынки жилья и зданий непромышленного назначения.

Рынки факторов производства. В их состав входят:

- рынки недвижимости;
- орудий труда;
- сырья и материалов;
- энергетических ресурсов;
- полезных ископаемых.

Финансовые рынки. Это:

- рынки капиталов, т. е. инвестиционные рынки;
- кредитные рынки;
- рынки ценных бумаг, представленные акциями, облигациями, опционами, варантами, фьючерсными контрактами и др.;
- валютно-денежные рынки.

Рынки интеллектуального продукта — инновации, изобретения, информационные услуги, произведения литературы и искусства.

Рынки рабочей силы. Они представляют собой экономическую форму движения трудовых ресурсов, при которой рабочая сила мигрирует в соответствии с законами рыночной экономики.

Региональные рынки: местные, внутренние, национальные рынки; внешние, международные рынки.

Сегментация рынков. Основные виды рынков подразделяются на различные субрынки, рыночные сегменты. Сегментация рынка представляет собой разделе-

ние потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования. Сегмент рынка — это часть рынка, группа потребителей, продуктов или предприятий, которые образуются на основе определенных общих признаков. Сегментация может быть проведена разными путями с использованием различных факторов (признаков). Основными из них являются:

1. *Географические:*

- ◆ по регионам (Север, Центрально-Черноземный район, Урал, Сибирь, Дальний Восток);
- ◆ по административному делению (республика, край, область, район, город);
- ◆ по плотности населения (город, пригород, сельская местность);
- ◆ по климатическим условиям (умеренно-континентальный, континентальный, субтропический, морской).

2. *Демографические:*

- ◆ группировка населения по возрасту;
- ◆ по полу;
- ◆ размеру семьи;
- ◆ по уровню дохода;
- ◆ по профессиональному составу (научные работники НИИ, инженерно-технические работники госпредприятий, рабочие госпредприятий, служащие, пенсионеры, безработные);
- ◆ по уровню образования; по религиозной принадлежности;
- ◆ по национальному составу.

3. *Психологические:*

- ◆ группировка населения по социальному составу (с низким, средним, высоким, очень высоким достатком);
- ◆ по стилю жизни (богемный, элитарный, молодежный, спортивный);
- ◆ по личным качествам (амбициозные, авторитарные, импульсивные).

4. *Поведенческие:*

- ◆ приобретение товаров носит случайный характер;
- ◆ поиск выгод при покупке товаров — изделия высокого качества, хорошее обслуживание, низкие цены;
- ◆ статус постоянного клиента; степень нуждаемости в продукте (нужен постоянно, нужен время от времени);
- ◆ эмоциональное отношение к продукции (положительное, безразличное, негативное).

6.5. Границы рыночных отношений. Теоремы А. Смита и Р. Коуза

В теории рынка важное значение имеет установление границ действия рыночных отношений. При рассмотрении этого вопроса определяющим условием является формирование издержек в сфере обмена. Потери, связанные с реализацией и потреблением товаров в рыночных условиях, К. Маркс называл чистыми издержками.

ми. В западной экономической литературе издержки в сфере обмена получили название «транзакционные издержки». Это понятие ввел американский экономист Р. Коуз. Д. Норт выделил основные типы транзакционных издержек:

- издержки, связанные с поиском информации о рынках и складывающихся на них условий движения товаров и услуг;
- издержки по определению условий и оформлению сделок;
- издержки по выявлению качества товаров, затрат на разработку системы стандартов, на охрану фирменных знаков;
- издержки по защите правового режима с помощью юридической системы;
- потери за счет необдуманного (оппортунистического) поведения на рынке.

Использование этой формы издержек получило весьма широкое распространение. Задолго до введения транзакционных издержек представители теории предельной полезности, ссылаясь на то, что мало уделялось внимания конкуренции и процессам рыночного ценообразования, переместили процесс исследования в сферу обращения. В современной экономике используются бухгалтерские издержки производства, которые кроме прямых издержек включают торговые и административные расходы. Бухгалтерские издержки вместе с «нормальной предпринимательской прибылью» составляют полные конкурентные издержки.

Теоретическое обоснование издержек в сфере обращения фактически сводится к решению проблемы соотношения законов производства и законов распределения — или они существуют автономно, или первые зависят от вторых. Если принять, что процесс производства не зависит от процесса распределения, то транзакционные издержки должны быть равны нулю. Однако в реальной действительности транзакционные издержки никогда не бывают нулевыми. Следовательно, на процесс производства распределение оказывает непосредственное влияние, которое осуществляется через рыночный механизм.

Чтобы установить уровень этого влияния, следует рассмотреть теоремы А. Смита и Р. Коуза.

Теорема А. Смита, или теорема обмена, сводится к тому, как добровольный обмен приносит выгоду обеим сторонам. С помощью этой теоремы устанавливается связь рынка, разделения труда и эффективности производства. Развитие рыночных отношений и обеспечение выгод в процессе обмена достигается рациональностью предпринимательской деятельности, которая возникает в результате специализации, основанной на разделении труда. За счет этого происходит увеличение объемов производства и увеличение масштабов обмена. Расширение сферы реализации товаров сопровождается ростом транзакционных издержек. При этом возникает противоречивый процесс. С одной стороны, в целом издержки снижаются за счет специализации, с другой — за счет расширения территориальных границ рыночных отношений — транзакционные издержки растут. В результате выгоды от разделения труда могут быть сведены к нулю за счет роста транзакционных издержек. Отсюда следует, что границы рыночных отношений, в рамках которых выгоды от разделения труда сравниваются с транзакционными издержками, выступают в качестве границ между субъектами рыночных отношений.

Сущность теоремы Р. Коуза состоит в том, что если права собственности четко определены, то положительные или отрицательные результаты могут решаться

между заинтересованными сторонами без вмешательства государства. Эта теорема основана на том, что трансакционные издержки, возникающие в процессе использования собственности, делятся на собственно издержки, связанные с ее функционированием, и дополнительные издержки: по координации распределения собственности государством между заинтересованными сторонами. Отсюда следует, что расширение границ рыночных отношений наталкивается на двойной барьер. Первый связан непосредственно с издержками по расширению сферы действия режима частной собственности (анклава режима частной собственности). Второй связан с издержками помощи государства по координации распределения. В этом случае затраты резко возрастут, что неизбежно скажется на сужении границ рыночных отношений. Во избежание дополнительных затрат по координации стороны решают возникающие проблемы путем негласного соглашения и получают за счет этого возможности по расширению границ своего функционирования.

6.6. Спотовый и срочный рынки

В современных условиях широкое распространение получили спотовый и срочный рынки. В начале 1994 г. общая стоимость (считая по номиналу) производных финансовых активов на срочном рынке превысила \$12 трлн, что в два раза больше ВВП США (Буренин А. Н. Рынки производных финансовых инструментов. М.: ИНФРА, 1996. С. 13). Эти виды рынков тесно связаны между собой. Спотовый рынок определил появление срочного.

Спотовый рынок — это разновидность рынка, на котором осуществляется торговля реальными товарами с немедленной доставкой.

Срочный рынок — это рынок срочных контрактов, т. е. соглашения контрагентов о будущей поставке активов в виде материальных ценностей, товаров, ценных бумаг в установленный срок на согласованных условиях.

На спотовом рынке участвуют хеджеры и торговцы. Спрос и предложение формируются за счет товаров, которые не предназначены для хранения.

Хеджеры, осуществляющие сделки по продаже или покупке контрактов, могут продать товар в настоящий момент или продать срочный контракт и хранить товар. Хеджеры фактически формируют на спотовом рынке предложение контрактов, осуществляя тем самым страхование от возможных потерь при колебании цен на те или иные товары.

Торговцы формируют запасы товаров относительно ожидаемой цены спот. Действия торговцев определяются текущей и ожидаемой ценой спота на срочном рынке, выполнение срочных контрактов осуществляется в виде форвардных, фьючерсных и опционных контрактов.

Форвардный контракт — это соглашение между контрагентами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается вне биржи. Исполнение контракта осуществляется в соответствии с данными условиями в назначенные сроки. Предметом соглашения могут выступать различные активы — товары, акции, облигации, валюта и т. д.

Условие форвардного контракта, как правило, содержит какую-либо одну фиксированную дату поставки.

Данный вид контракта не может быть ликвидирован досрочно одной из сторон офсетной сделки, кроме как путем осуществления противоположной сделки, когда продавец может купить, а покупатель продать контракт.

Фьючерсный контракт — это соглашение о будущей поставке предмета контракта. Фьючерсный контракт отличается от форвардного рядом особенностей. Фьючерсный контракт заключается только на бирже. Биржа сама разрабатывает его условия.

Предметом контракта могут выступать материальные активы — бензин, золото, пшеница и финансовые инструменты — валюта, ценные бумаги, фондовые индексы.

Исполнение фьючерсных контрактов гарантируется расчетной палатой биржи посредством взимания залогов с участников торгов под открытие позиций.

Закрытие позиций происходит путем совершения офсетной сделки, после которой участник фьючерсной торговли больше не несет обязательств исполнения контрактов, а перекладывает их на нового контрагента.

Опционные контракты. Опцион — это двухсторонний договор о передаче права на покупку или продажу определенного базисного актива по определенной цене в определенное время. В контракте участвуют две стороны: покупатель опциона — сторона, приобретающая право на покупку или продажу актива, и продавец — сторона, предоставляющая право поставить или принять актив по требованию покупателя. За полученное право покупатель опциона уплачивает продавцу некоторое вознаграждение, называемое премией.

С точки зрения сроков исполнения опционы подразделяются на два типа: американские, европейские. Американские опционы могут быть исполнены в любой день до срока окончания контракта. Европейские — только в день исполнения контракта.

Большая часть контрактов, заключаемых в мировой практике, является американскими опционами. Характерные различия форвардов, фьючерсов и опционов приведены в табл. 6.1.

Впервые исследование сущности срочного рынка, определение срочной цены и ее соотношение по спотовой осуществил Дж. Кейнс. Он установил, что для производителя, который собирается выпускать товар в будущем, главную роль играет срочная цена. Она позволяет производителю определять масштабы своих операций в будущем, избегать ценового риска путем реализации товара на срок до того момента, как он его произведет. Кейнс обосновал различные соотношения, в которых могут находиться спотовая и срочная цены. Он доказал, что если на спотовом рынке излишка товарных запасов нет, то спотовая цена превышает срочную; при наличии такового избытка — срочная цена превышает спотовую.

В целом Дж. Кейнс сделал вывод, что срочный рынок оказывает стабилизирующее воздействие на финансовое положение субъектов рыночной экономики.

6.7. Модели рыночной экономики

В настоящее время в России создается рыночная модель функционирования всей экономической системы хозяйствования.

Таблица 6.1

Характеристика различия форвардов, фьючерсов, опционов

Элементы контрактов	Срочные контракты		
	форвард	фьючерс	опцион
1	2	3	4
Виды сделок	Контракт заключается вне биржи	Контракт заключается на бирже	Опционы обращаются: <ul style="list-style-type: none"> • на бирже; • на внебиржевом рынке
Условия сделки	Условия сделки устанавливаются контрагентами по согласованию	Условия сделки стандартные, разрабатываются биржей	На бирже: <ul style="list-style-type: none"> • цены устанавливаются биржами; • для котироваемых опционов — комиссией по ценным бумагам На внебиржевом рынке: <ul style="list-style-type: none"> • по рыночной стоимости
Размер	По соглашению контракта	Стандартный	По соглашению
Дата поставки	Фиксированная по соглашению	Стандартная	По соглашению
Гарантийный взнос	Заключение контракта не требует от контрагентов каких-либо расходов	Взимается залог с участников торгов под открытие позиций	Зависит от взаимного доверия продавца и покупателя
Гарантия	Обязательства	Исполнение контракта гарантируется расчетной палатой биржи	Гарантии исполнения обязательств по опционам берет на себя биржа или клиринговая палата

В этих условиях важно изучить особенности используемых моделей в странах с развитой рыночной экономикой. Вначале нужно отметить, что существующие рыночные системы и направленность их развития зависят:

- от географического положения;
- от наличия природных ресурсов;
- от исторических условий развития;
- от традиций населения и его обычаев;
- от уровня развития производительных сил;
- от социальной направленности общества.

Во всех странах имеются свои подходы, отличительные особенности рыночных условий хозяйствования.

Вместе с тем во всех рыночных моделях есть общие черты, к числу которых относятся:

- наличие многообразных форм собственности;
- преобладание свободных цен на товары и услуги;
- развитая система свободной конкуренции;
- распространение предпринимательской деятельности;
- определенная система государственного регулирования экономики.

Можно выделить семь характерных моделей рыночной экономики, используемых в современных условиях.

Американская модель. Эта модель получила название «либеральная модель капитализма». Ее характерными особенностями являются:

- малый удельный вес государственной собственности. В конце 70-х гг. прошлого века государственная собственность в акционерном капитале в промышленности и на транспорте составляла: в США — 10%, в ФРГ — 18, в Великобритании — 24, во Франции — 34, в Италии — 38%;
- минимальная регулирующая роль государства в экономике. Такое вмешательство, как правило, инициируется экономическими кризисами (1930-е, 1970-е гг.) или резким подъемом экономики (1960-е гг. — борьба с бедностью, рост количества социальных программ). Кризис 1973 г. привел к тому, что президент был вынужден уже в 1974 г. сократить затраты на социальные программы и наметить программу дальнейшего сокращения государственного сектора, отмену регулирования цен, сокращение центрального правительственного аппарата, закрытие большого количества социальных программ. В результате этих мер произошла модернизация существующей экономической модели, в которой роль рынка выросла, а государства — сократилась;
- всемерное поощрение предпринимательства. Мелкое предпринимательство в 1980-е гг. обеспечивало в США ежегодно примерно 80% новых рабочих мест, а ныне его доля в ВВП превышает 50%;
- резкая дифференциация на богатых и бедных;
- большое различие в уровне заработной платы, составляющее 110-кратный разрыв между главой фирмы и служащими;
- приемлемый уровень жизни малообеспеченных групп населения.

Японская модель. Формирование современной модели хозяйствования происходило в условиях специфического развития. Отказавшись от военных расходов, Япония сконцентрировала все свои ресурсы для использования «в мирных целях» и прежде всего для наращивания экономического потенциала в промышленности. Это во многом было достигнуто благодаря свободному приобретению американских и западноевропейских патентов и лицензий, снижению цен на мировых рынках сырья и топлива, относительной дешевизне японской рабочей силы, отсутствию значительных военных расходов. К основным чертам японской модели относятся:

- высокий уровень государственного воздействия на основные направления национальной экономики. Сначала государство поддерживало производство танкеров, затем малолитражных автомобилей, а с 70-х гг. XX в. — про-

изводство электроники и компьютеров. Такой подход позволил Японии избежать глубоких кризисов и обеспечить динамичное развитие экономики;

- составление 5-летних планов укрепления и развития сил самообороны, которые разрабатываются с 1957 г., а в настоящее время планы составляются периодически. Перед тем как произошло «японское чудо», был составлен 30-летний стратегический план вывода экономики из кризисного состояния и создания высокоэффективных производств. В Европе и США, когда 20 лет назад разразился энергетический кризис, были разработаны государственные планы развития энергетики. В их осуществлении принимали участие фирмы, но общим процессом выполнения этих планов руководило государство путем использования прямых инвестиций, определения налоговой и ценовой политики, политики заработной платы;
- широкое распространение пожизненного найма рабочих на фирмах; объединение их общими интересами; привлечение работников к управлению и принятию решений;
- незначительное различие в уровне заработной платы, которое составляет 17-кратный разрыв между главой фирмы и служащими;
- социальная направленность модели. Государство ведет борьбу против социального неравенства, следит за соблюдением социальных прав граждан в случае болезни, безработицы, ухода на пенсию. Обязанности по решению социальных задач работающих во многом возлагаются на корпорации и объединения.

Немецкая модель. Она близка по своему социально-экономическому содержанию к японской модели. Главным идеологом социальной рыночной экономики является Людвиг Эрхард, который в своей книге описал основные принципы функционирования новой немецкой экономики. Отличительными особенностями немецкой модели являются:

- сильное государственное воздействие на экономику, которое проявляется преимущественно при решении социальных проблем. В Германии традиционно существуют значительные социальные обязательства государства: бесплатная медицина, образование;
- Германия одной из первых ввела в начале 70-х гг. XX в. принцип таргетирования (планирования) основных макроэкономических показателей. Здесь же был реализован принцип социального партнерства, подразумевающий участие работников предприятия в его собственности;
- в немецкой модели, так же как и в японской, решающая роль отводится банкам, при этом центральному банку предоставлена полная автономия;
- различие в уровне заработной платы, как и в японской модели, является незначительным и составляет 23-кратный разрыв между главой фирмы и служащими.

Шведская модель. Отличительной особенностью шведской модели является социальная направленность, сокращение имущественного неравенства, забота о малообеспеченных слоях населения. Иногда шведскую модель называют второй моделью социализма. Швеция отличается высоким уровнем жизни и обеспечения гражданских прав. Государство активно участвует в обеспечении экономи-

ческой стабильности и в перераспределении доходов. В Швеции за последние годы валовой национальный продукт на душу населения ежегодно растет в среднем на 2,5%. Для шведской модели характерным является низкий уровень безработицы, которая составляет всего в год 2%. В Швеции весьма высок уровень государственного сектора. В последние годы, например, общая сумма государственных расходов составляет 60% от общего объема валового национального продукта. Более половины этих расходов составили дотации домашним хозяйствам и предприятиям. В Швеции сформировалась концепция: «Государственный сектор, если уж он начал расти и достиг определенных размеров, может начать развиваться “сам по себе”, на основе собственной внутренней логики политического механизма принятия решений» (Эклунд К. Эффективная экономика — шведская модель. М.: Экономика, 1991. С. 159). Большая часть услуг в Швеции предоставляется в государственном секторе, бесплатно. Государство достаточно часто вмешивается в процесс ценообразования, устанавливая фиксированные цены.

Французская модель. Она не имеет ярких особенностей. Эта модель — среднее между американской и немецкой. Во французской модели высокой является регулирующая роль государства. Во Франции с 1947 г. составляются 5-летние планы — индикативное планирование. П. Самуэльсон отмечал, что французское «государственное планирование» является замечательным вкладом Франции в государственное планирование. «Такая система оказалась неправдоподобно удачной, если принять во внимание неформальный полудобровольный характер мер, предпринятых для ее осуществления» (Самуэльсон П. Экономика. М.: МГП «Алгон», ВМИИСИ, 1992. Т. 2. С. 406–407). Для французской модели характерны значительные масштабы прямой предпринимательской деятельности государства, широкое вмешательство государства в процесс накопления капитала.

Южнокорейская модель. Эта модель интересна тем, что ее использование в процессе развития экономики позволило Южной Корее за короткий срок из отсталой превратиться в передовую, индустриально развитую страну. В 1962 г. перед началом экономических реформ национальный доход на душу населения составлял \$82 в год. В последующие годы он увеличился более чем в 50 раз. Отличительной особенностью южнокорейской модели является весьма сильное регулирующее воздействие государства на развитие экономики. Оно включает следующие экономические рычаги:

- планирование экономического развития. Этим занимается государственный плановый орган — Совет экономического планирования. Он с 1962 г. разрабатывает 5-летние планы, имеет право одобрять крупные инвестиционные проекты, принимать решения о выделении бюджетных средств на их финансирование. Вначале планирование носило директивный характер. Переход к индикативному планированию осуществлялся по мере развития частного бизнеса. Крупные инвестиционные проекты иногда принимались вопреки рекомендациям МВФ и мирового банка. Аналогичным образом была создана мощная сталеплавильная компания, которая в настоящее время выплавляет более 20 млн тонн стали в год, это почти столько же на душу населения, сколько выплавлялось в СССР в 1990 г.;

- в Южной Корее длительное время действовала государственная монополия в кредитно-финансовой сфере. Частные банковско-кредитные институты появились лишь в первой половине 80-х гг. Такая политика позволяла государству концентрировать в своих руках финансовые и валютные ресурсы и эффективно использовать их на развитие приоритетных отраслей;
- регулирование внешнеэкономической сферы было направлено на стимулирование экспорта и ограничение импорта и тем самым поддерживалось развитие собственного производства.

Проблема экспорта находилась под особым контролем. Президент ежемесячно проводил совещания по этим вопросам с присутствием крупнейших экспортеров. По отдельным отраслям планировались экспортные задания, которые устанавливались на год с разбивкой по кварталам и месяцам, при необходимости они корректировались.

После реанимации экономики в (1987–1991 гг.) правительство приступило к осуществлению социальных программ. Были созданы фонды стабилизации цен, создавались новые рабочие места. Безработица сократилась, а уровень зарплаты возрос на 29% в год. Первоначально рост зарплаты происходил лишь за счет активности профсоюзов, в результате стала возрастать инфляция. В последующем правительство решило бороться с инфляцией путем повышения подоходного налога и сокращения госрасходов.

Централизованное использование средне- и долгосрочных планов и целевых программ с установлением производственных заданий и сроков их выполнения в сочетании с рыночными методами хозяйствования позволило Южной Корее в относительно сжатые сроки преодолеть барьер слаборазвитости и занять достойное место в мировой цивилизации.

Китайская модель. Реформирование экономики Китая началось с преобразований в сельском хозяйстве. Там произошел переход от «народных коммун» как основных субъектов хозяйствования к системе семейного подряда. Процесс перехода крестьянских дворов на семейный подряд завершился к концу 1984 г. Семейный подряд основывался на ведении крестьянского хозяйства силами семьи на земле, переданной в ее пользование на 15–20 лет, а кое-где на 30 лет. Работа на земле осуществляется с помощью орудий труда и сельскохозяйственной техники, находящейся в собственности двора или нескольких дворов. Крестьянские дворы часть произведенной продукции сдают государству по договорам, часть — в счет налогов, часть — в фонды местных органов власти, а оставшуюся продукцию крестьянские семьи могут использовать по своему усмотрению: сдать государству по повышенным закупочным ценам, реализовать на рынке.

Мелкие, парцеллярные хозяйства имели ограниченные возможности при формировании накоплений, использовании техники, повышении товарности. Учитывая эти обстоятельства, в настоящее время решены проблемы дальнейшего развития деревни по пути объединения крестьян в различные формы кооперации в сфере обращения и производства или концентрации земли в руках наиболее сильных крестьянских хозяйств с наймом рабочей силы.

Реформа в промышленности началась после полного перехода деревни на подворный подряд. При выборе модели экономического развития для КНР китай-

ские ученые разработали «смешанную модель», варианты которой реализовывались и в Венгрии с 1968 г., и в Чехословакии с середины 60-х гг. Сущность такой модели состоит в том, что рыночный механизм функционирует в условиях государственного регулирования. Наличие его способствует совершенствованию плановой экономики и обеспечивает сочетание интересов трех сторон — государства, предприятия и отдельного работника, это предполагает плановое управление на макроуровне, рыночное регулирование на микроуровне и функционирование различного рода рынков, регулируемых государством. В результате был осуществлен переход от модели «централизованной плановой экономики» к модели «плановой товарной экономики», сущность которой состоит в том, что социалистическое производство является товарным и взаимодействие между товаропроизводителями строится на развитии товарно-денежных отношений. При этом в качестве определяющих положений выступает общественная форма собственности на важнейшие средства производства и решающая роль централизованного планирования на макроуровне.

Используя разработанные теоретические положения, XIII съезд КПК выдвинул принципы, которые были положены в основу осуществления экономических реформ. Главным было признано оживление хозяйственной деятельности предприятий государственного сектора путем отделения права собственности от права хозяйствования. Это предполагает использование таких форм хозяйствования, как сдача в подряд предприятий коллективам и отдельным лицам, выпуск акций предприятий в свободную продажу. Предложено активно развивать прямые хозяйственные связи между предприятиями. Большое внимание уделено созданию системы рынков, включая фондовые рынки, рынки услуг, информации, техники и технологий. Переход на рыночные методы хозяйствования предлагается осуществлять наряду с совершенствованием и усилением системы макроэкономического регулирования.

Экономические реформы привели к развитию промышленности и на селе, где за десятилетия возникло более 80 млн рабочих мест.

В промышленности в результате экономических преобразований возник новый хозяйственный механизм, основанный на использовании различных форм собственности и методов хозяйствования. При этом ведущая роль по-прежнему сохраняется за общественными формами собственности. Об этом свидетельствуют следующие данные: на долю государственного сектора приходится 56% выпуска продукции промышленности, на долю коллективных предприятий — 36% и на долю частных — 5%. Новый механизм предоставил предприятиям возможность закупать, производить и продавать продукцию вне рамок плана. В результате доля сверхплановой продукции резко возросла. Предприятия получили возможность продавать сверхплановую продукцию на открытом рынке по ценам на 20% выше установленных государством. Все это способствовало оживлению экономики и обеспечению за последние годы самого высокого в мире прироста промышленного производства.

Глава 7

СОВЕРШЕННАЯ И НЕСОВЕРШЕННАЯ РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

7.1. Понятие, функции и виды конкуренции

Конкуренция, с одной стороны, — это экономическая состязательность за достижение лучших результатов в области какой-либо деятельности, борьба товаропроизводителей за более выгодные условия хозяйствования, получение наивысшей прибыли. С другой стороны — элемент рыночного механизма, обеспечивающий взаимодействие рыночных субъектов в производстве и сбыте продукции, а также в сфере приложения капитала. По форме конкуренция представляет систему норм и правил организации, директив и рыночных методов функционирования структурных государственных и частных подразделений.

Конкуренция как экономический процесс может быть представлена в виде совокупности определенных действий субъектов хозяйствования. Эти действия аккмулируются в виде экономического цикла, который включает следующие последовательные воспроизводственные процессы:

- формирование материально-вещественных элементов производства и трудового коллектива;
- организация производства, снабжение его сырьем, материалами, полуфабрикатами, а также взаимодействие с производственными, кредитно-финансовыми и проектными организациями на возмездной основе;
- создание конкурентоспособной продукции;
- сбыт продукции, включающий меры по определению объемов, времени и места ее реализации;
- создание за счет прибыли инвестиционного фонда и его использование для расширения производства.

Уровень конкурентной борьбы во многом зависит от «жизненного цикла», в процессе которого происходит движение продукции от ее основания до снятия с производства. Он делится на четыре фазы:

- внедрение, освоение новой продукции. Для этой фазы характерны незначительные объемы продаж и высокие цены на выпускаемую продукцию;

- фаза роста, когда происходит увеличение объемов производства, рост спроса, сохранение высоких цен;
- фаза зрелости, когда объем производства продукции достигает максимума, наступает насыщение спроса, замедление темпов роста, происходит обострение конкуренции и понижение цен;
- фаза старения — заключительная. На этой фазе спрос на продукцию снижается до минимума, объем выпуска уменьшается, уровень конкурентной борьбы затухает, большая часть продукции снимается с производства и начинается ее замена новой.

Необходимо иметь в виду, что при организации конкуренции хозяйствующие субъекты нередко прибегают к недозволенным методам воздействия на конкурентов. Такая деятельность получила в литературе название «недобросовестной конкуренции». Так, субъекты прибегают к дискредитации как конкурентов, так и товаров, выпускаемых ими. К числу наиболее распространенных актов дискредитации относятся:

- распространение ложных или неточных сведений о конкуренте;
- доведение до потребителя искаженной информации о характере, способе, месте изготовления товара и его качестве;
- незаконное использование товарного знака конкурента, его фирменного наименования, маркировки;
- реклама товара, не отвечающего требованиям качества;
- использование некорректных сравнений, порочащих товары конкурентов;
- самовольное использование или разглашение конфиденциальной научно-технической, производственной или иной информации, компрометирующей товары. Борьба с указанными нарушениями в Российской Федерации возложена на Государственный комитет по антимонопольной политике.

7.2. Свободная, или совершенная, конкуренция

Свободная конкуренция основана на частной собственности и хозяйственной обособленности. Связь между производителями осуществляется только через рынок. Наивысший уровень конкурентоспособности достигается в том случае, если отдельная фирма при реализации своей продукции практически не оказывает влияния на условия реализации на рынке.

Обычно совершенно конкурентный рынок предполагает выполнение следующих условий:

- объем производства отдельной фирмы является незначительным и не оказывает влияния на цену реализуемого этой фирмой товара;
- реализуемые каждым производителем товары являются однородными;
- покупатели хорошо информированы о ценах, и если кто-то повысит цену на свою продукцию, то потеряет покупателей;
- продавцы не вступают в сговор по поводу цен и действуют независимо друг от друга;

- фирмы-производители могут свободно входить в отрасль и выходить из нее.

Соблюдение условий реализации обеспечивает свободную связь между производителями и потребителями. Совершенная конкуренция является также условием формирования рыночного механизма образования цен и самонастройки экономической системы через достижение равновесного состояния, когда эгоистические побуждения отдельных индивидов к получению собственной экономической выгоды обращаются на благо всего общества.

Рыночная конкуренция имеет определенные преимущества и недостатки.

Преимущества:

- способствует более эффективному использованию ресурсов при производстве необходимых обществу товаров;
- вызывает необходимость гибко реагировать и быстро адаптироваться к изменяющимся условиям производства;
- создает условия по оптимальному использованию научно-технических достижений в области создания новых видов товаров, внедрения новой техники и технологий, разработке более совершенных методов организации и управления производством;
- обеспечивает свободу выбора и действий потребителей и производителей;
- нацеливает производителей на удовлетворение разнообразных потребностей и на повышение качества товаров и услуг.

Недостатки:

- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов (леса, дикие животные, запасы недр, морей и океанов);
- отрицательно сказывается на защите окружающей среды;
- не обеспечивает развитие производства товаров и услуг коллективного пользования (дамбы, дороги, общественный транспорт);
- не создает условий для развития фундаментальной науки, системы общего образования, многих элементов городского хозяйства;
- не гарантирует права на труд, на доход, на отдых;
- не содержит механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости и расслоению общества на богатых и бедных.

7.3. Механизм спроса и предложения в условиях совершенной конкуренции

Рыночные отношения всегда представлены парным отношением продавца и покупателя. Эти отношения выступают в виде связей между производством и потреблением в качестве предложения и спроса.

Поведение потребителя (покупателя) и производителя (продавца) определяется двумя экономическими законами:

- *законом спроса* — при прочих равных условиях покупатель приобретает больше товаров при понижении цен и меньше при их повышении;

- *законом предложения* — если прочие условия остаются неизменными, то продавец создает и предлагает для реализации больше товаров при повышении цен и меньше при их понижении.

В качестве примера выразим спрос через количество предлагаемых для реализации товаров и через их цену, тогда получим кривую спроса, которая отражает строго определенную зависимость: чем ниже цена, тем выше спрос. Рыночный спрос представляет собой совокупный спрос всех покупателей данного товара по данной цене. Это можно проиллюстрировать с помощью табл. 7.1 и рис. 7.1.

При повышении цены спрос падает, а предложение растет. DD — кривая спроса; SS — кривая предложения. При наложении кривой спроса на кривую предложения можно определить рыночное равновесие, которое происходит в точке E при пересечении кривых DD и SS . Цена в точке E называется равновесной. В этой точке между спросом и предложением устанавливается рыночное равновесие. При цене 250 возникнет дефицит в размере A_1B_1 ; при цене 700 — излишек AB . Отсюда следует, что при свободной конкуренции рыночный механизм с помощью

Таблица 7.1

Спрос и предложение на кофе в банках

Цена	Спрос	Предложение	Цена	Спрос	Предложение
1	2	3	1	2	3
0	400	0	700	200	300
100	350	100	900	100	350
300	300	200	1000	50	450
500	250	250			

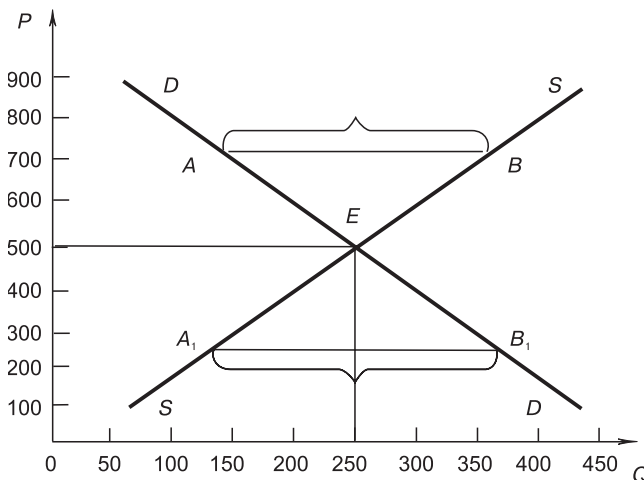


Рис. 7.1. График спроса и предложения

колебаний цен и изменения количества предлагаемого товара устанавливает соответствие между спросом и предложением, рынок становится равновесным.

На микроуровне различают общее и частное равновесие.

Общее равновесие на рынке достигается тогда, когда наступает соответствие между совокупным общественным производством (совокупное предложение товаров и услуг) и величиной национального дохода, предназначенного для потребления, т. е. соответствие между покупательной способностью населения и предложением товаров и услуг.

Частное равновесие. Совокупное общественное производство складывается из отдельных групп товаров, производимых отдельными производителями и реализуемых определенным группам населения. В этом случае при совокупном соответствии по отдельным группам товаров возможны отклонения как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Но увеличение продажи одной группы товаров означает в рамках совокупного соответствия уменьшение продаж другой группы товаров. Например, уменьшение продажи мясных продуктов компенсируется увеличением продажи хлебных изделий.

Общий товарный спрос делится на части в зависимости от структуры общества (рабочие и ИТР, соотношение занятых мужчин, женщин, соотношение взрослых и детей, работающих и пенсионеров и т. д.); от общественного производства (выпуск различных групп товаров); от вкусов различных групп населения; от уровня развития техники и возможностей производства тех или иных товаров; от уровня спроса на средства производства (сырье, материалы, оборудование) и предметы потребления.

Формирование спроса на предметы потребления зависит также от общественного устройства общества (структура потребления рабочих семей, семей интеллигенции, предпринимателей, семей работников сельского хозяйства). Обеспечение равновесия по отдельным группам товаров выступает в качестве частного равновесия.

7.4. Эластичность спроса и предложения

Эластичность отражает зависимость между спросом и ценами; между предложением и ценами; между ценами и заработной платой. Она показывает быстроту реакции спроса или предложения на изменение цен.

Эластичность спроса по цене или коэффициент эластичности измеряется как отношение изменения спроса в процентах к изменению цены в процентах.

$$E_d = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} \quad \text{или} \quad \frac{\% \Delta Q / Q}{\% \Delta P / P}$$

где E_d — коэффициент эластичности спроса по цене; Q — объем спроса на товар; P — цена товара.

Различают следующие типы эластичности (рис. 7.2):

- единичная эластичность, когда на каждый процент изменения цены объем спроса изменяется соответственно на 1% ($E_d = 1$)

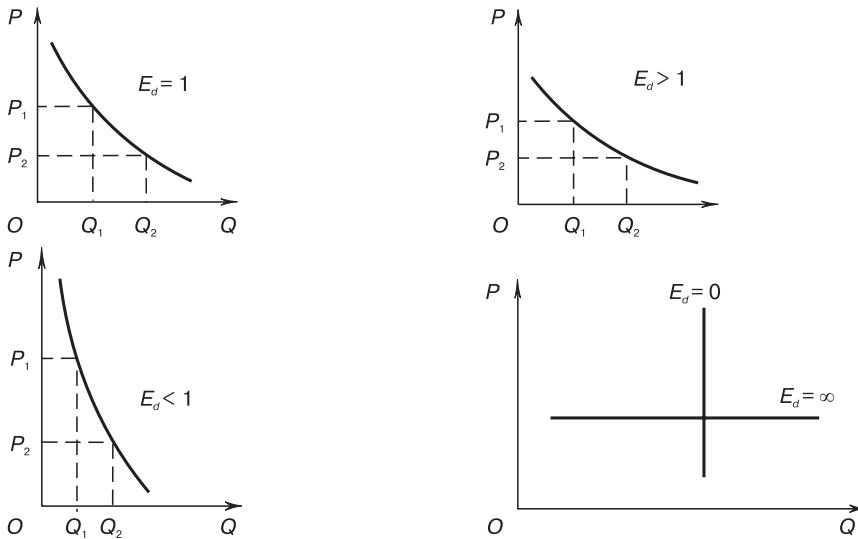


Рис. 7.2

$$E_d = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{2\%}{2\%} = 1;$$

- эластичный спрос, когда объем спроса в процентах изменяется быстрее, чем изменяется цена в процентах ($E_d > 1$)

$$E_d = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{4\%}{2\%} = 2;$$

- неэластичный спрос, когда объем спроса в процентах изменяется медленнее, чем изменяется цена в процентах ($E_d < 1$)

$$E_d = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{2\%}{4\%} = 0,5;$$

- совершенно неэластичный спрос, когда объем спроса не изменяется при любом изменении цены ($E_d = 0$)

$$E_d = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{0\%}{4\%} = 0;$$

- бесконечно эластичный спрос, когда объем спроса может изменяться до бесконечности при незначительном изменении цены ($E_d = \infty$)

$$E_d = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{4\%}{0\%} = \infty.$$

Из графиков и представленных формул видно, что:

- увеличение объема сопровождается пропорциональным снижением цен;
- увеличение объема по сравнению со снижением цен происходит в два раза быстрее;

- увеличение объема по сравнению со снижением цен происходит в два раза медленнее;
- изменение цен не влияет на изменение объема — продукты питания (хлеб, картофель, крупа);
- спрос может расти при повышении заработной платы, улучшении уровня жизни.

Отсюда выводы: если снижение цены вызовет увеличение спроса на товар, при котором общий доход товаропроизводителя не изменится, то эластичность такого спроса будет равна единице; если в результате снижения цены спрос на товар возрастет до такого уровня, при котором общий доход товаропроизводителя увеличится, то спрос по цене эластичен; если снижение цены вызовет увеличение спроса на товар, при котором общий доход товаропроизводителя понизится, то такой спрос на товар является неэластичным.

Эластичность связана с использованием товаров-заменителей. Если у товара много заменителей, то его спрос по цене эластичен. Если товар не имеет заменителей, то он обладает неэластичным спросом. Если происходит понижение цены на определенный товар при неизменных ценах на товары-заменители, то спрос на данный товар возрастает, такой спрос является эластичным.

7.5. Монополистическая, несовершенная конкуренция

Монополистическая, несовершенная конкуренция существовала всегда, но особенно обострилась в конце XIX — начале XX в. в связи с образованием монополий. Монополистическая конкуренция пришла на смену свободной конкуренции. В этот период происходит концентрация капитала, возникают акционерные общества, устанавливается контроль за природными, материальными и финансовыми ресурсами. С помощью рекламы монополии влияют на формирование спроса, через каналы финансовых связей — на заказчика, на контрагентов.

Термин «монополия» в буквальном смысле слова означает единственного продавца товара. В современных условиях употребление этого термина вышло за рамки буквального понимания, и он используется для обозначения различных разновидностей рыночных ситуаций, характерных для несовершенной конкуренции. Основными признаками монополизма выступают монопольные цены и монопольные прибыли. Монопольное положение фирмы может быть «естественным», когда она владеет редкими, уникальными невозпроизводимыми ресурсами, но может быть создано и искусственно, когда фирма сама путем организационных приемов образует монополию. До XX в. монополии возникали в ограниченных сферах. Позднее процессы монополизации становятся закономерностью. Это связано с условиями производства, конкуренции, с усилением организующего начала. Формами монополизации могут быть картельные соглашения, синдицирование, слияния и поглощения, «джентльменские» соглашения и возникновение на этой основе различных видов монополистической конкуренции.

Анализируя проблемы монополистической конкуренции, следует иметь в виду, что существует несколько видов конкуренции в условиях монополии: монополия, олигополия, олигополия, дуополия, билатеральная монополия.

Монопсония — тип рыночной структуры, при которой существует монополия единственного покупателя определенного товара. Ограничивая свои закупки, покупатель обеспечивает себе монопольную прибыль за счет потери части доходов продавца. Монопсония рассматривается как составная часть несовершенной конкуренции.

Олигопсония — тип рыночной структуры, при которой существует группа покупателей определенного товара. Ограничивая закупки товара, покупатели обеспечивают себе монопольную прибыль за счет потери части доходов продавцами.

Олигополия — тип рыночной структуры, при которой несколько крупных фирм монополизируют производство и сбыт основной массы продукции и ведут между собой преимущественно неценовую конкуренцию. При олигополии могут иметь место три вида рынков:

- рыночная структура, в которой действуют одноотраслевые торгово-промышленные фирмы;
- рыночная структура, в которой несколько крупных поставщиков, не связанных никакими соглашениями, конкурируют между собой;
- рынок, на котором господствует группа корпораций типа «производственной пирамиды», в которой существует производственная взаимосвязь в виде подетальной специализации. Обычно термин «олигополия» используется при характеристике рынка, на котором функционируют крупнейшие диверсифицированные корпорации.

Дуополия — тип рыночной структуры, при которой имеются только два поставщика определенного товара и между ними полностью отсутствуют монополистические соглашения о ценах, рынках сбыта, квотах производства. Дуополия — наиболее простой случай олигополии.

Билатеральная монополия (двухсторонняя монополия) — тип рыночной структуры, при которой возникает противоборство единого поставщика и единого (объединенного) потребителя. Такой рынок возникает при использовании электроэнергии, водоснабжении и газоснабжении. Эти виды рынков можно представить в виде табл. 7.2.

Таблица 7.2
Основные виды рынков

Покупатели	Продавцы		
	много	несколько	один
Много	Полиполия (полная конкуренция)	Олигополия (несколько продавцов, много покупателей)	Монополия (один продавец, много покупателей)
Несколько	Олигопсония (олигопсония спроса)	Билатеральная олигополия (несколько продавцов и покупателей)	Ограниченная монополия (один продавец, не- сколько покупателей)
Один	Монопсония (монопсония спроса)	Ограниченная монопсония (несколько продавцов, один покупатель)	Билатеральная монопсония (один продавец и один покупатель)

В условиях монополистической формы хозяйствования конкуренция носит весьма сложный характер. *Во-первых*, монополия в современных условиях обладает довольно точной информацией о потребителях и потенциальных конкурентах. *Во-вторых*, с помощью рекламы монополия оказывает существенное влияние на формирование спроса потребителей, так как для крупных монополий реклама является более доступной. *В-третьих*, монополия через каналы финансовых и политических связей оказывает воздействие на заказчика в лице государственных учреждений или на компанию контрагентов. Эти моменты, как правило, снижают уровень риска в процессе конкуренции и обеспечивают получение монопольной прибыли.

7.6. Формы конкуренции в условиях монополистического производства. Ценовая и неценовая конкуренция

В период монополистической конкуренции основными ее формами выступают: научно-техническое соперничество; промышленно-производственное соперничество; торговое соперничество.

Научно-техническое соперничество. Борьба за повышение конкурентоспособности фирм проводится путем:

- разработки новых продуктов; внедрения современных технологических процессов;
- накопления и использования научно-технической информации; приобретения и использования патентов.

При научно-техническом соперничестве обычно используются две модели:

1. *Конкурентная модель* — основывается на том, что конкурирующие фирмы используют наиболее эффективную из известной производственной техники; прибыли от НТП могут быть недолговечными, так как конкурирующие фирмы копируют любую техническую новинку; прибыль от нововведений получают после внедрения новаций все конкурирующие фирмы, но затраты на техническое исследование несут только разработчики.
2. *Монополистическая модель* — основывается на том, что чистый монополист имеет возможность постоянно получать значительные прибыли за счет нововведений. Он имеет большие финансовые ресурсы для НТП, чем конкурирующие фирмы, но стимулы разрабатывать новую технику или продукцию ослабевают в силу монополизированного рынка. Монополисты, чтобы избежать потерь за счет морального износа машин и оборудования, могут скрывать вновь созданные технику и продукцию.

Промышленно-производственное соперничество проявляется в виде наращивания производственных мощностей, освоения новых видов продукции и снижения издержек производства. В условиях совершенной конкуренции производственная эффективность достигается за счет того, что свободный вход на рынок и выход фирм с рынка заставляют фирмы работать при оптимальной норме выработки, когда удельные издержки производства являются минимальными. При этом цены на продукцию устанавливаются на низшем уровне и согласуются со

средними валовыми издержками. В условиях чистой монополии фирма может уменьшить объем выпуска продукции, назначить более высокие цены, снизить за счет этого расход ресурсов и максимизировать прибыли. Однако в условиях конкуренции положение осложняется за счет издержек, которые могут увеличиваться или снижаться. При этом используются два подхода — эффект масштаба и понятие «X-неэффективности».

Эффект масштаба. При данной технологии и издержках производства потребительский спрос может быть недостаточным, чтобы поддержать большое количество конкурирующих фирм, производящих такой объем продукции, который позволяет каждой из них реализовать существующий эффект от роста масштабов. В таких случаях фирма должна быть по отношению к рынку большой, т. е. она должна быть монополистической, способной эффективно производить продукцию при низких издержках производства на единицу выпускаемого изделия.

X-неэффективность. Обычно при исследовании издержек производства делается допущение, что фирма выбирает из существующих технологий именно ту, которая является наиболее эффективной и которая позволяет фирме добиться минимума средних издержек для каждого уровня выпуска. В реальной действительности каждая фирма, как правило, не использует в полной мере имеющиеся возможности снижения издержек. Для оценки потенциальных возможностей снижения издержек до минимального уровня средних введено понятие «X-неэффективность». Она имеет место тогда, когда фактические издержки фирмы для любого объема производства больше, чем минимально возможные издержки. Такое превышение издержек возникает за счет уклонения фирмы от предпринимательского риска, обеспечения работой некомпетентных друзей и родственников, неудовлетворительного стимулирования рабочих фирмы.

Торговое соперничество. Эта форма соперничества основана на использовании цен. При этом цены формируются в результате трехстороннего соперничества: во-первых, между продавцами за сбыт по более высоким ценам; во-вторых, между покупателями за приобретение товаров по более низким ценам; в-третьих, между продавцами и покупателями за сбыт по более высоким и за приобретение товаров по более низким ценам.

В связи с этим различают ценовую и неценовую конкуренцию. *Ценовая конкуренция* происходит, как правило, путем искусственного сбивания цен на данную продукцию. При этом широко используется ценовая дискриминация, которая имеет место тогда, когда данный продукт продается по разным ценам и эти ценовые различия не оправданы различиями в издержках. Ценовая дискриминация возможна при трех условиях:

- продавец должен быть монополистом или обладать некоторой степенью монопольной власти;
- продавец должен быть способен выделять покупателей в группы, которые имеют разную способность платить за продукт;
- первоначальный покупатель не может перепродать товар или услугу.

Ценовая дискриминация наиболее часто применяется при оказании услуг (услуги врачей, адвокатов, владельцев гостиниц), при оказании услуг по транс-

портировке продукции; при реализации товара, который не поддается перераспределению с одного рынка на другой (транспортировка скоропортящихся продуктов с одного рынка на другой).

Неценовая конкуренция проводится главным образом посредством совершенствования качества продукции и условий ее продажи, «сервизации» сбыта. Повышение качества может осуществляться по двум основным направлениям: первое — совершенствование технических характеристик товара; второе — улучшение приспособляемости товара к нуждам потребителя. Неценовая конкуренция посредством совершенствования качества продукции получила название конкуренции по продукту. Этот вид конкуренции основывается на стремлении захватить часть отраслевого рынка путем выпуска новых товаров, которые либо принципиально отличаются от старой модели, либо представляют ее модернизированный вариант. Конкуренция, основанная на совершенствовании качества, носит противоречивый характер. С одной стороны, повышение качества служит способом скрытого снижения цен и расширения сбыта; с другой — качество — это субъективная оценка, которая открывает возможности фальсификации качества путем рекламы и красивой упаковки.

Неценовая конкуренция путем совершенствования сбыта продукции получила название конкуренции по условиям продаж. Этот вид конкуренции основывается на улучшении сервиса обслуживания покупателя. Сюда входит воздействие на потребителя через рекламу, совершенствование торговли, установление льгот по обслуживанию покупателей после приобретения товара, т. е. в процессе его эксплуатации.

7.7. Современные подходы к трактовке проблем совершенной и несовершенной конкуренции

В конце XIX — начале XX в. во многих работах прославлялась экономика «свободной конкуренции». В этот период отождествлялись понятия, с одной стороны, «свободная конкуренция» и «совершенство», с другой — «монополия» и «несовершенство экономического механизма», «монополия» и «социальная несправедливость». Термин «несовершенная» означал в то время несовершенство, неэффективность из-за нарушения механизма выравнивания прибылей и «социальное несовершенство» из-за того, что монополии часть «законной прибыли» изымали у других отраслей.

Позднее термин «несовершенная конкуренция» утратил смысл экономического несовершенства, так как представители теории «несовершенной конкуренции» стали рассматривать монополию как условие массового производства, которое сопровождалось ростом производительности труда, снижения издержек производства. «Несовершенство» стало признаваться фактически только с социальных позиций. Оно проявлялось по отношению к немонополизированным производителям.

В современных условиях «несовершенная конкуренция» в основном применяется для характеристики немонополистического сектора. П. Самуэльсон называет немонополизированные отрасли «больными», переполненными мелкими капиталами с высокими издержками производства и низкой прибылью. «К сожа-

лению, — отмечал П. Самуэльсон, — в большинстве хронически перенаселенных больных отраслей рыночная конкуренция весьма далека от совершенства. Экономические последствия такой формы несовершенной конкуренции могут быть хуже, чем при полной монополии» (Самуэльсон П. Экономика. М.: МГП «Алгон», ВМИИСИ, 1992. Т. 2. С. 120). При этом он признает экономической социальной несовершенство монополий и олигополий в связи с их практикой повышения цен и сокращения производства. Дж. Гэлбрейт рассматривает в качестве несовершенной конкуренцию в условиях мелкого бизнеса или «незрелых» монополий начала XX в. При этом несовершенство проявляется в больших размерах риска и неопределенности, которые ведут к значительным потерям, банкротствам и безработице. Он считает, что конкуренция принимает совершенный характер при переходе к современному господству «зрелых» монополий, которые, по его мнению, стремятся не к максимизации прибыли, а к минимизации риска и к достижению устойчивых темпов роста.

В настоящее время в качестве концепции совершенной конкуренции получила распространение так называемая экономическая теория производства. В ее модели выделяют два типа рынков:

- рынок товаров и услуг, используемых для личного потребления;
- рынок факторов производства.

Взаимосвязь между этими рынками сформулирована в виде технического закона, называемого экономистами «функцией производства». Сущность этого закона заключается в том, что существует технологическая взаимосвязь между любыми данными производственными затратами (или затратами факторов производства) и размерами продукции, которую можно изготовить с их помощью. Для каждого отдельного периода всегда существует максимальный объем выпуска, которого можно достигнуть при данных затратах факторов производства.

Фирма, с одной стороны, выступает как поставщик своих товаров, с другой — как потребитель, как носитель спроса на факторы производства. При этом цены на отдельные факторы производства должны быть пропорциональны соответствующим физическим объемам производимых с их помощью продуктов. Коэффициентом пропорциональности выступают предельные издержки производства. В результате в точке равновесия достигается «справедливое» распределение произведенного продукта, при котором каждый участник обмена получает лишь ту долю продукта, которая соответствует принадлежащим ему факторам производства и их вкладу в производство.

7.8. Монопольные цены. Механизм равновесия рынка при монопольных ценах

1. *Цены рынка в условиях монополистической конкуренции.* В условиях свободной конкуренции цены формируются преимущественно под влиянием спроса и предложения. При монополистической конкуренции этот процесс приобретает более сложный характер. В процессе преобладания монополий происходит сочетание стихийного рыночного регулирования с управлением, осуществляемым монополиями и государством.

Если монополия получает право на реализацию товаров, то она стремится как можно больше продать товаров и получить при этом максимальное количество прибыли. Однако продажа каждой дополнительной единицы товара по мере удовлетворения спроса приносит все меньше и меньше дохода. Для того чтобы продать эту дополнительную единицу, необходимо понизить цену, так как покупательная способность рынка имеет ограниченные возможности. При этом монополия будет продавать товары не по самой высокой цене, а по такой, которая обеспечивает оптимальное сочетание объема продажи и цены за единицу изделия и получение наивысшего общего объема прибыли.

Границы монопольных цен устанавливаются рыночной конкуренцией. *Верхняя граница* определяется соотношением уровня цен и объемов производства, которое обеспечивает монополично высокую прибыль. Рассмотрим это на примере, который дает общее представление об основных закономерностях монополистического ценообразования.

Из табл. 7.3 видно, что при понижении цены и увеличении объема оптимальной является партия изделий, при которой прибыль будет максимальной. В нашем примере такой партией является партия объемом в 200 изделий. Она приносит наивысший доход в размере 2000 тыс. руб. При этом цена за одно изделие в размере 35 тыс. руб. будет верхней границей монопольных цен.

Нижняя граница монопольной цены — это низкая цена, при которой дополнительная прибыль сверх нормальной будет равна нулю. Доля монопольной прибыли в цене товара связана с величиной эластичности спроса на продукцию монополиста. Этот показатель называется индексом Лернера. Он определяется по формуле:

$$E = \frac{P_m - P_{ck}}{P_m},$$

где P_m — монопольная цена; P_{ck} — цена совершенной конкуренции; E — эластичность спроса.

2. *Механизм равновесия рынка при монопольных ценах.* При формировании механизма рыночного равновесия в условиях монопольных цен необходимо исходить из следующих предпосылок:

- монополия возникает тогда, когда в результате разных причин на рынке товаров возникает единственный производитель в виде фирмы-монополиста или объединения нескольких фирм-монополистов путем заключения договора между ними и их действия в качестве единой фирмы;

Таблица 7.3
Образование монопольных цен

Объем партии, шт.	Издержки на единицу продукции, тыс. руб.	Совокупные издержки, тыс. руб.	Цена за одно изделие, тыс. руб.	Общая выручка за партию, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.
100	25	2500	40	4000	1500
200	25	5000	35	7000	2000
300	25	7500	30	9000	1500
400	25	10000	28	11200	1200

- на рынке имеется большое число потребителей данного товара и ни один из них не может оказать существенного влияния на формирование рыночных цен;
- в силу особенностей производства удельные затраты фирмы-монополиста весьма низкие, а объемы производства высокие, что позволяет фирме вытеснить конкурентов с рынка и захватить его целиком;
- отдельные потребители не имеют возможности оказывать влияние на рыночные цены и вынуждены подстраиваться под цены, предлагаемые монополистами. В свою очередь монополист выбирает такие объемы и цену, при которых товар полностью будет реализован с максимально возможной прибылью.

Эти условия позволяют сделать методологический вывод: при анализе монопольного рынка следует рассматривать фактически только поведение фирмы-монополиста на рынке. Механизм равновесия рынка можно обосновать графически (рис. 7.3).

В условиях свободной конкуренции при пересечении кривой предложения S и кривой спроса D рыночное равновесие наступает в точке пересечения A .

Если фирмы-производители договариваются между собой о проведении единой политики при установлении цен и объемов производства, тогда эти фирмы объединяются и выступают в виде картели или монополии. В этом случае кривая спроса D потребителя превращается в кривую спроса AR монополии, спрос потребителя подменяется как бы спросом монополии, монополия диктует спрос потребителя.

Чтобы максимизировать прибыль, монополия сокращает объем производства товара для потребителя с Q_a до Q_{a1} , который соответствует точке A_1 — пересечение кривой предельного дохода MR (маргинальные поступления) с кривой предложения S , которая превращается в кривую предельных издержек MC в виде предложения средств производства. При этом, чтобы потребители приобретали объем выпуска товаров, предложенный фирмой-монополистом в размере Q_{a1} , и чтобы не было нарушено равновесие спроса и предложения, товары реализуются не по цене P_{a1} , а по цене P . В этих целях монополия блокирует действия рыночных субъектов, которые стремятся уравнять цены спроса и предложения, соответствующие уровню свободной конкуренции. В результате равновесие устанавливается

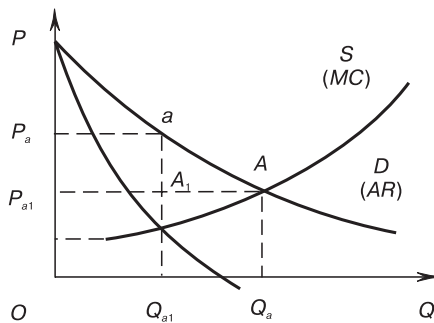


Рис. 7.3

на уровне монопольных цен, соответствующих цене P объему Q_{a1} . В связи с тем что каждая единица товара, не выпущенная в пределах от Q_a до Q_{a1} , уменьшает издержки монополии, монополия добивается увеличения дохода в виде сверхприбыли. Прибыль $P_a P$ выступает в виде монопольной прибыли.

Вместе с тем монополистическая ситуация, как правило, сопровождается антимонопольными методами воздействия со стороны государственных органов.

Первая группа мер — административно-правовое воздействие в виде:

- запрета монополии в какой-либо отрасли хозяйства;
- роспуск существующих монополистических объединений;
- расчленение монополий на ряд самостоятельных производств.

Вторая группа мер — административно-экономическое воздействие, направленное на:

- преследование государством торговцев, осуществляющих ценовую дискриминацию (завышение цен, не обусловленное издержками производства);
- преследование торговцев, осуществляющих фальсификацию товаров путем использования рекламы;
- запрещение внеэкономического воздействия на контрагентов путем сговора с целью оказания совместного влияния на изменение рыночной ситуации.

Третья группа мер — экономическое воздействие, проводимое государством:

- использование разных приемов введения налоговой политики, которые вынуждают монополию назначать цены на выпускаемую продукцию, близкие к условиям свободной конкуренции;
- поощрение выпуска товаров-субститутов, т. е. товаров-заменителей. Разнообразие товаров личного и производительного потребления снижает спрос на товары монопольного производства;
- расширение рынка за счет установления международных экономических связей и увеличения импорта; распространение научных и технологических знаний.

Естественная монополия. В некоторых отраслях существует монополия, когда отдельный производитель выпускает продукцию, которая отличается более низкими издержками, чем продукция, выпускаемая несколькими производителями (производство газа, нефти, золота), — это естественная монополия. Демонополизация в таких отраслях может привести к резкому увеличению затрат, повышению цен на продукцию, к снижению общей производительности труда. Осуществление такой демонополизации будет неэффективно.

Когда заходит речь о демонополизации производства, надо иметь в виду, что во всех развитых странах основная доля выпускаемой продукции приходится на крупнейшие предприятия. Например, в промышленности США определяющую роль играют 200 крупнейших корпораций. В производстве легковых автомобилей действуют три основные корпорации: «Дженерал Моторс», «Форд мотор», «Крайслер»; в химической промышленности лидирует одна корпорация — «Дюпонде-Немур»; производство пассажирских самолетов монополизировано тремя корпорациями: «Боинг», «Макдонелл-Дуглас», «Локхид». Особо следует сказать

о мелких предприятиях: предприятия, принадлежащие корпорациям, образуют основу производственных комплексов. Эти комплексы «обрастают» множеством мелких и средних предприятий, удовлетворяя потребности корпораций в инструменте, узлах, в разных комплектующих изделиях. Причем самостоятельность мелких предприятий, обслуживающих крупные корпорации, является сугубо номинальной. В основном они функционируют как придатки комплексов на условиях, диктуемых корпорациями.

Монополистические корпоративные объединения широко представлены и в российской экономике. Государство разрабатывает активные меры борьбы с безраздельным господством монополий на рынках страны.

Глава 8

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

8.1. Понятие и модели экономического равновесия

Саморегулирование непосредственно обусловлено равновесием. Состояние экономического равновесия характеризуется тем, что ни один из экономических агентов не заинтересован в его изменении с помощью средств, которыми он располагает. Итальянский экономист В. Парето (1848–1923) сформулировал принцип оптимальности, который гласит, что максимальное благосостояние, или общая полезность, достигается при условии, когда стремление к благополучию отдельных лиц не ведет к снижению уровня жизни любого члена общества. По его мнению, этот принцип может быть реализован в условиях неограниченной конкуренции.

Впервые теоретическая модель общего экономического равновесия в условиях классического рынка была разработана швейцарским экономистом Л. Вальрасом (1834–1910) как теория общего конкурентного равновесия. Предложенная модель по форме является макроэкономической, однако по содержанию основана на микроэкономических показателях, характеризующих поведение на рынках отдельных производителей и потребителей товаров. Модель Вальраса основана на использовании равновесных цен, которые обеспечивают равенство спроса и предложения по каждому товару.

В экономической литературе различают частичное, общее и реальное равновесие. *Частичное* — это равновесие, которое устанавливается на индивидуальных рынках товаров. *Общее равновесие* — это равновесие, выступающее как единая взаимосвязанная система, образованная всеми рыночными процессами на основе закона свободной конкуренции. *Реальное макроэкономическое равновесие* — это равновесие, устанавливающееся на рынке фактически при несовершенной конкуренции и внешних факторах воздействия на рынок.

Существует много моделей макроэкономического равновесия. К числу важнейших можно отнести следующие.

1. «*Экономическая таблица Ф. Кенэ*». Кенэ (1694–1774) первым сделал попытку представить процесс воспроизводства и обращения совокупного общественного продукта в целом. В этих целях все общество он разделил на три класса: класс

фермеров — производительный класс (все занятые в сельскохозяйственном производстве); класс собственников (дворяне, духовенство, чиновничество, король со своей свитой); бесплодный класс (не занятые в сельском хозяйстве и не отнесенные к собственникам). Процесс воспроизводства по условиям «Экономической таблицы» состоит из пяти актов:

- собственники на 1 млрд ливров (денежная единица Франции того времени) покупают у производительного класса предметы питания. В результате реализуется $1/5$ сельскохозяйственной продукции;
- собственники покупают на 1 млрд ливров промышленных изделий у бесплодного класса;
- бесплодный класс на вырученные у собственников деньги покупает у производительного класса предметы потребления ($1/5$ сельскохозяйственной продукции);
- производительный класс на вырученные у бесплодного класса деньги покупает у этого же класса орудия производства;
- бесплодный класс приобретает у производительного класса сельскохозяйственное сырье для изготовления промышленной продукции.

Всего в процессе обращения между классами оказалось реализованной сельскохозяйственной продукции на 3 млрд ливров и на 2 млрд ливров промышленных изделий. Оставшаяся у производительного класса продукция на 2 млрд ливров используется самим этим классом на возмещение израсходованных семян и на продукты питания.

2. *Схемы простого и расширенного воспроизводства К. Маркса*, который все общественное воспроизводство разделил на два подразделения: I подразделение — производство средств производства, II подразделение — производство предметов потребления.

$$I \ 4000C + 1000V + 1000m = 6000;$$

$$II \ 2000C + 500V + 500m = 3000.$$

Обмен продукции между I и II подразделениями осуществляется на основании трех условий реализации общественного продукта.

Первое условие:

$$I \ (1000V + 1000m) = II \ 2000C.$$

Вновь созданная стоимость в первом подразделении должна быть равна потребляемому постоянному капиталу второго подразделения.

Второе условие:

$$I \ (4000C + 1000V + 1000m) = I \ 4000C + II \ 2000C.$$

Сумма продукции I подразделения должна быть равна потребляемому постоянному капиталу в I и II подразделениях.

Третье условие:

$$II \ (2000C + 500V + 500m) = I \ (1000V + 1000m) + II \ (500V + 500m).$$

Объем продукции второго подразделения должен быть равен продукции предметов потребления, предназначенной для удовлетворения личных потребностей рабочих и капиталистов I и II подразделений.

3. *Схемы капиталистического расширенного воспроизводства с изменением органического строения капитала В. И. Ленина.* Он использовал схемы К. Маркса и сделал анализ с учетом технического прогресса. При этом В. И. Ленин расчленил I подразделение на производство средств производства для производства средств производства и на производство средств производства для производства предметов потребления. Проанализировав динамику роста, В. И. Ленин сделал вывод о том, что при увеличении органического строения капитала за счет технического прогресса с 4 : 1 в первом году до 5 : 1 в четвертом году весь общественный продукт к четвертому году вырос на 20%, в том числе производство средств потребления на 6, средств производства для производства средств потребления на 9,5, средств производства для производства средств производства на 36,7%.

4. *Модель общего экономического равновесия в условиях действия закона свободной конкуренции Л. Вальраса.* Эта модель имеет следующий вид:

$$\sum_{i=1}^m P_i X_i = \sum_{j=1}^n U_j Y_j.$$

Формула читается так: общее предложение конечных продуктов в денежном выражении должно быть равно общему спросу на них как сумме доходов, приносимых всеми факторами производства их собственникам.

При этом равновесие лишь тогда достигнуто, когда существует не только равновесие спроса и предложения, но и равное благосостояние участников рыночных отношений, которое предполагает, что благосостояние всех участников растет.

5. *Модель «затраты—выпуск» В. Леонтьева.* В. Леонтьев использовал идею макроэкономического равновесия Л. Вальраса и построил межотраслевой баланс (МОБ) «затраты—выпуск». Шахматное построение МОБ обеспечивает соблюдение в нем равновесных состояний, когда итоги одноименных строк и столбцов равны между собой.

$$\sum_{i=1}^n X_i = \sum_{j=1}^n X_j, \quad i = j$$

С помощью МОБ можно получить следующие виды равновесия:

Отраслевое равновесие, например для отрасли 1:

$$\sum_{i=1}^n X_{i1} P_i = \sum_{j=1}^n X_{j1} P_j,$$

т. е. сумма счетов затрат отрасли 1 равна сумме счетов выпуска ее продукции.

Межотраслевое равновесие, например для обрабатывающей и добывающей промышленности:

$$X_{32} P_3 = X_{23} P_2,$$

т. е. итог предложения продукции отраслью 3 для отрасли 2 равен итогу спроса отрасли 3 на продукцию отрасли 2.

В плановой экономике равновесие устанавливается по иным законам. В плановой хозяйственной системе основная экономическая связь возникает не между двумя частными собственниками (торговая сделка), а между государством и подчиненным ему хозяйственным субъектом (производителем или потребителем). Государство фиксирует цены, и если фиксированная цена не отражает равновесие спроса и предложения, то возникает дефицит. Эти сведения важны, но недостаточны для понимания механизмов установления равновесия в плановом хозяйстве.

Равновесие в экономике в наиболее общем виде — это равновесие производства и потребления. Лишь в рыночном хозяйстве равновесие принимает специфическую форму равновесия спроса и предложения на основе рыночной цены.

Но если цена фиксирована, то как же государство (экономический центр) устанавливает равновесие производства и потребления в плановой экономике? В условиях плана на место гибкой рыночной цены заступает объем производства и потребления, вместо физических товаров появляется номенклатура продукции. А товарная сделка (обмен товара на товар или товара на деньги) заменяется совершенно другим механизмом. Этот механизм заключается в дезагрегировании объема в номенклатуру и агрегировании номенклатуры в объем. Как это происходит? Допустим, мы имеем предельно упрощенную экономику, где только один производитель А и один потребитель Б. Экономический центр Ц уравнивает производство и потребление (рис. 8.1).

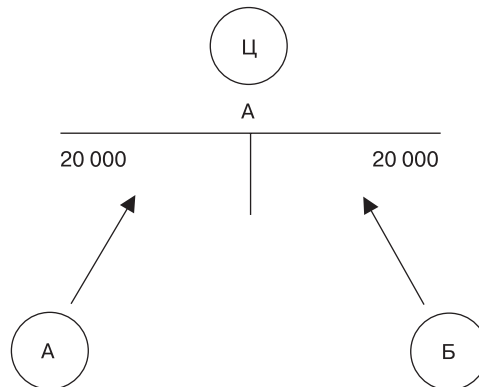


Рис. 8.1

Процесс идет следующим образом. Потребитель Б заявляет центру о том, что ему необходим продукт А на сумму 20 тыс. руб. Центр проверяет обоснованность заявки Б. Допустим, что заявка оказалась обоснованной. С другой стороны, производитель А заявляет центру о том, что он может произвести продукт А на сумму 20 тыс. руб. Центр также проверяет обоснованность заявки производителя. Затем центр составляет плановый баланс, где, с одной стороны, производство продукта А, с другой — потребление. В нашем идеальном примере производство и потребление

ние совпали. Значит, посредством планового балансирования достигнуто экономическое равновесие.

На рис. 8.1 продукт А — номенклатура плана; 20 тыс. руб. — объемы производства и потребления. Фиксированная цена в процессе балансировки играет второстепенную роль. А где же дезагрегирование и агрегирование объема и номенклатуры? На такой простой схеме они присутствуют в зачаточном виде. Агрегированный объем продукта А равен 20 тыс. руб. Когда центр отдельно высчитывает объем производства продукта А (20 тыс. руб.) и отдельно объем его потребления (20 тыс. руб.), он тем самым дезагрегировал общий объем продукта А на две составляющие — производство и потребление. Когда же центр в балансе приравнивает объем производства и потребления, он агрегирует эти величины в одну — объем продукта А.

В реальном хозяйстве производятся и потребляются миллионы номенклатурных позиций. И по каждой центр должен осуществить балансировку. Отсюда становится ясным, что равновесие в плановом хозяйстве тем полнее, чем дотошнее бюрократия контролирует производство и потребление номенклатуры. Назовем этот контроль номенклатурным контролем.

Однако номенклатурных позиций миллионы. Следовательно, номенклатурный контроль не может быть полным. Всегда остается объем номенклатуры, не дезагрегированный до самых мелочей. Посмотрим, что происходит в этом случае (рис. 8.2).

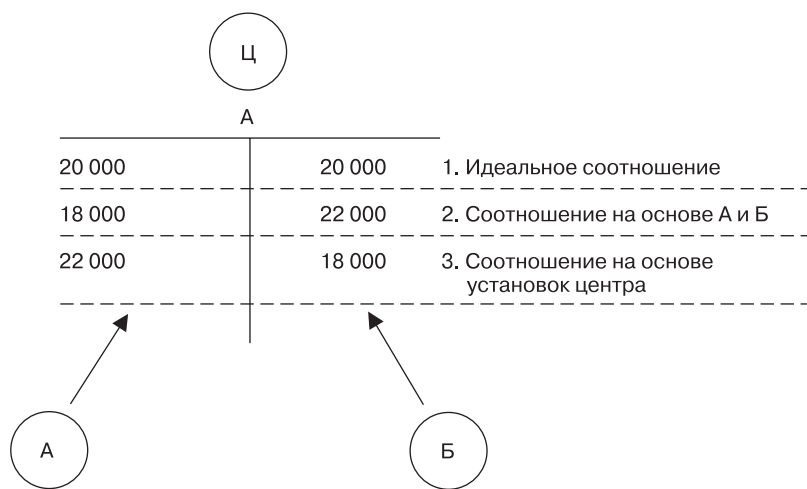


Рис. 8.2

В ситуации, представленной на рис. 8.2, центр не может полностью проверить потребности Б в продукте А. Пользуясь этим, А завязил заявку на 2 тыс. руб. Точно также и производитель Б занизил заявку свои возможности на 2 тыс. руб. Центр же, соблюдая иные интересы, снизил заявку Б до 18 тыс. руб., а производителю А утвердил план в размере 22 тыс. руб. Окончательный план может быть сбаланси-

рован и по первому, и по второму, и по третьему вариантам. Однако все эти варианты будет объединять одно — дефицит. В первом случае производителю нужны были 22 тыс. руб. А, а дали ему только 20 тыс. руб. А. Во втором случае дали по плану 22 тыс. руб., а произведено только 18 тыс. руб. А.

Таким образом, дефицит выступает специфической формой неравновесия в плановом хозяйстве. Чем подробнее номенклатурный контроль, тем меньше дефицит. Однако как фоновое явление он всегда присущ плановой экономике так же, как фоновое перепроизводство в условиях рынка.

В данном разделе нами рассмотрены позиции различных школ на проблему равновесного функционирования экономической системы. Несмотря на различные подходы, все авторы сходятся в одном: общее равновесие достигается в том случае, когда совокупное предложение и совокупный спрос на товары равны.

8.2. Механизм формирования рыночного равновесия. Современные модели рыночного равновесия

Рассмотренные выше модели общего равновесия на макроуровне представляют собой идеальное состояние экономической системы. В реальной действительности происходит нарушение рыночного равновесия.

Рассмотрим современные модели рыночного равновесия на микроуровне.

Паутинообразная модель. Эта модель является наиболее известной. Сущность ее заключается в том, что при отклонении цен от равновесного состояния происходит колебание цен и количества товара, реализуемого на рынке. В итоге колебания наступают такое положение, при котором устанавливается рыночное равновесие между спросом и предложением.

Графический анализ паутинообразной модели позволяет сделать следующие выводы:

- равновесие является устойчивым, если угол наклона кривой предложения круче угла наклона кривой спроса;
- равновесие является неустойчивым, с взрывными колебаниями цены, если угол наклона кривой спроса круче угла наклона кривой предложения;
- цена совершает регулярные колебания вокруг положения равновесия, если углы наклона кривых спроса и предложения равны.

Невальрасова модель с жесткими ценами. Модель ценообразования основывается на допущениях гибкости цен. При рассмотрении рыночного равновесия можно предположить, что при его нарушении устранение происходит или путем изменения цен, или путем изменения количества товаров, предлагаемых для реализации. Первое допущение характерно для вальрасовского подхода, второе — для кейнсианского.

Рассмотрим эти подходы на графике кривых спроса и предложения (рис. 8.3). Начальное положение пересечения кривых спроса и предложения соответствует рыночному равновесию в точке E_1 . Затем по каким-то причинам кривая спроса занимает положение D_2D_2 . При сохранении первоначальной цены создается избыточное предложение AE_1 . Вальрасовский вариант предполагает, что равновесие

достигается путем снижения цены с P_1 до P_2 . В результате равновесие наступает в точке E . Кейнсианский вариант предполагает сохранение цены на уровне P_1 , равновесие обеспечивается уменьшением предложения до уровня X_k .

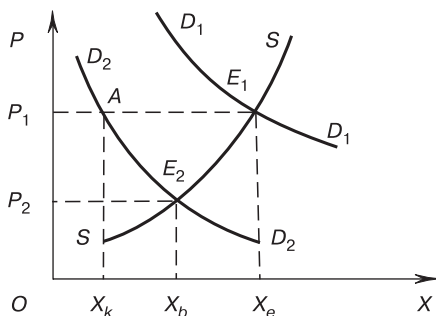


Рис. 8.3. Невальрасова модель с жесткими ценами

Эта модель свидетельствует о том, что установление равновесного состояния можно достигнуть не только путем изменения цен, но и за счет введения контроля в виде приспособления объема производства к спросу.

Модель очереди. В тех случаях, когда цены находятся под контролем государства, они могут не меняться в течение длительного времени. В этом случае любые колебания спроса и предложения будут сопровождаться появлением дефицита или затоваривания.

Рассмотрим этот пример на графике (рис. 8.4) кривых спроса и предложения. Предположим, что государство первоначально установило цену на уровне равновесной при пересечении кривых D_1D_1 и SS в точке A . Затем под воздействием какого-либо фактора спрос повысился. В результате произошел сдвиг кривой спроса D_1D_1 в положение D_2D_2 . При неизменной цене возникает дефицит. В этом случае равновесие можно установить путем увеличения предложения или путем рационального распределения дефицитного товара между потребителями в виде внедрения карточной системы или в виде рационирования посредством очереди, т. е. установления рыночного равновесия с очередью. Очередь означает, что для потребителя затраты на приобретение товара складываются из двух частей: де-

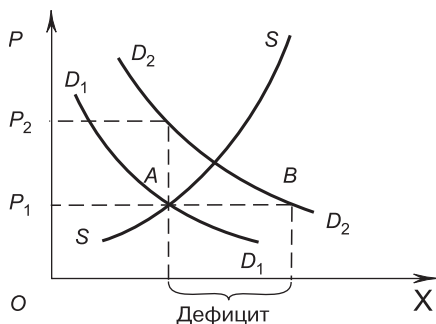


Рис. 8.4

нежной фиксированной цены, установленной за товар, и потерь, связанных со стоянием в очереди. Оценка потерь может быть определена доходами, которые он мог получить за это время, если бы занимался полезной работой.

В этой связи возникает проблема оценки утверждения: «Высокие цены лучше, чем длинные очереди». Сторонники этого утверждения добавляют: «Высокие цены сократят очереди». Противники: «Повышение цен понизит уровень благосостояния». Данные высказывания допускают, что права могут быть как первые, так и вторые. В этих условиях важен критерий оценки. Для выбора такого критерия можно использовать идею А. Маршалла: «Разница между ценой, которую покупатель готов был бы уплатить, лишь бы не обойтись без данной вещи, и той ценой, которую он фактически за нее платит, представляет собою экономическое мерило его добавочного удовлетворения» (Маршалл А. Принципы политической экономии. М.: Прогресс, 1983. Т. 1. Кн. III. С. 191). Эта идея была развита Н. Калдором и Дж. Хиксом. По этому критерию, с точки зрения многих групп людей, эффективным является любое изменение, при котором прирост богатства выигравших больше потери богатства проигравших.

Модель рыночного равновесия при вмешательстве государства (дополнение к модели очереди). Если в рыночных условиях государство фиксирует цену товара на неравновесном уровне, то неизбежно возникает избыток или дефицит. Рассмотрим это на графике (рис. 8.5).

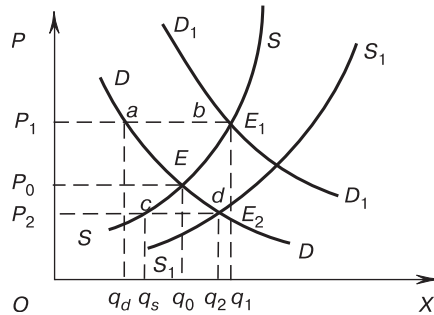


Рис. 8.5. Модель рыночного равновесия при вмешательстве государства

Первый случай. Когда цены фиксируются выше равновесных на уровне P_1 . В результате создается избыток ab , который оседает на складах. Это ведет к увеличению запасов, снижению реализации и уменьшению выручки от продаж. В этом случае государство вынуждено компенсировать дополнительные издержки фирмы, которые она несет за счет недополучения доходов. Наиболее простой способ такой компенсации — это закупка государством избыточных товаров. В результате государство выступает в качестве дополнительного покупателя, и избыток в таком случае ликвидируется, наступает экономическое равновесие. Если обратиться к кривой спроса, то она займет положение D_1D_1 , при котором цена P_1 превратится в равновесную, а в точке E_1 наступит равновесное состояние между

спросом и предложением. При этом количество товаров Oq_d приобретают покупатели, а избыток q_dq_1 — государство.

Второй случай. Цена фиксируется ниже равновесной на уровне P_2 . В результате наступит дефицит cd , который приведет к нарастанию неудовлетворенного спроса. Во избежание негативных последствий государство вынуждено восполнить дефицит за счет собственных источников, например импорта. В этом случае государство выступает в качестве дополнительного поставщика товара. Тогда дефицит ликвидируется и наступает экономическое равновесие. На графике кривая предложения сместится вправо в положение S_1S_1 , и в точке E_2 установится равновесное состояние между спросом и предложением при цене P_2 . Объем спроса Oq_s покрывается фирмами, а недостаток q_sq_2 — за счет госпоставок.

8.3. Конкурентная рыночная система и принцип «невидимой руки»

В современной западной экономической литературе функционирование рынка как саморегулируемой системы обосновывается рационализмом экономического поведения субъектов рыночных отношений. В рационализме обнаруживается их линия поведения, которая проявляется в поиске оптимальных способов удовлетворения интересов и потребностей. Фирмы, добиваясь увеличения собственных выгод, одновременно — как бы направляемые «невидимой рукой» (А. Смит) — способствуют обеспечению общественных интересов. Фирмы применяют передовые технологии и методы организации производства, используют самую экономичную комбинацию ресурсов для изготовления данного объема продукции. Такое их поведение отвечает частной выгоде, одновременно рациональное использование ресурсов и снижение издержек ведут к увеличению общего богатства. В результате личная выгода, поощряемая и направляемая рыночной системой, в конечном итоге обеспечивает более полное удовлетворение потребностей общества.

Саморегулирующаяся экономическая система в виде принципа «невидимой руки» проявляется, с одной стороны, как форма организации экономической системы, с другой — как метод хозяйствования.

Форма организации саморегулирования. Ее основой выступает рыночная система. Она базируется на использовании многообразных форм собственности, различных организационно-правовых форм хозяйствования, разветвленной сети рыночной инфраструктуры.

Саморегулируемая рыночная система предполагает образование таких субъектов хозяйствования, которые обладают социально-экономической свободой и в то же время взаимной обусловленностью, согласованностью экономических интересов, проявляющихся в виде прямых или опосредованных согласований своих действий между собой. Такое положение субъектов рыночной экономики объективно является следствием общественного разделения труда, которое, с одной стороны, разъединяет хозяйствующие субъекты, разобщает их по видам трудовой деятельности, способствует формированию экономически обособленных производителей. С другой стороны, разделение труда порождает устойчивые функцио-

нальные взаимосвязи между производителями, налаживание обменных процессов на эквивалентной основе в виде купли-продажи.

Это методологическое положение является теоретической основой более глубокого процесса, связанного с развитием рыночной экономики. Естественный ход ее развития базируется на действии двух противоположных тенденций — центробежной и центростремительной. Первая, центробежная, тенденция ведет к перерастанию простых обособленных производителей, возникших в процессе общественного разделения труда при мелкотоварном производстве, в крупные хозяйствующие субъекты в виде монополистических объединений. Они появляются в ходе развития производственных сил и конкуренции между собой. Вторая, центростремительная, тенденция, основанная на усилении функциональных взаимосвязей при общественном разделении труда, включает различные процессы интеграционного характера.

Метод хозяйствования саморегулируемой системы основывается на действии конкурентных и интеграционных процессов. Это две противоположные тенденции развития рыночной экономики. Как метод хозяйствования конкуренция проявляется в виде борьбы между товаропроизводителями в процессе их функционирования. Интеграция сопровождается функциональными взаимосвязями, согласованиями в производственно-хозяйственной деятельности. Конкуренция сопровождается соперничеством за увеличение объемов производства, за расширение рынков сбыта, за источники получения сырья и материалов. Интеграция основывается на взаимодействии рыночных субъектов хозяйствования в процессе производства и сбыта продукции, а также в сфере приложения капитала. Конкуренция ведет к разъединению и разобщению товаропроизводителей. Интеграционные процессы приводят к возникновению ассоциаций, союзов в области капитального строительства, выполнения крупных целевых программ и проектов, связанных с научно-техническим развитием, с реконструкцией производственных мощностей по увеличению выпуска продукции.

Диалектика взаимодействия конкуренции и интеграции как форма проявления закона единства и борьбы противоположностей выступает в качестве внутреннего источника самодвижения, саморегулирования рыночной экономики.

К числу мер, направленных на усиление интеграционных процессов, нашедших широкое признание в результате развития рыночных отношений, относятся следующие:

- в области организации производства отдельные фирмы объединяются в ассоциации в целях расширения возможностей в производственном, научно-техническом и социальном развитии. Система акционирования возникла в результате конкуренции между собственниками, но привела к интеграции суверенных субъектов рыночной экономики на демократической основе;
- в области государственного регулирования разработаны и внедрены условия ограничения поведения производителей в процессе конкуренции и монополизации производства. Система государственного регулирования возникла в результате конкуренции между товаропроизводителями, которая превратилась в основы законодательной регламентации предпринимательской де-

тельности, обеспечивая товаропроизводителям «коридор свободы», внутри которого они не в состоянии оказывать воздействие на соперников;

- в области обмена сформировалась концепция маркетинга. Она возникла в результате развития методов конкурентной борьбы и постепенно стала действенным механизмом интеграции сфер производства и потребления, базирующимся на консенсусе интересов независимых производителей и потребителей;
- в области использования трудовых ресурсов создана система занятости населения. Она появилась в результате конкуренции между предпринимателями и наемными работниками. В результате система занятости населения превратилась в составную часть социально-ориентированной рыночной экономики.

В заключение следует отметить, что в процессе развития рыночная экономика продолжает сохранять при своем функционировании существенные негативные моменты, связанные с использованием невозпроизводимых ресурсов, защитой окружающей среды, регулированием использования общенародных богатств, к числу которых относятся запасы лесов, рыбы, диких животных. Интеграционные процессы действуют как тенденция при сохранении конкурентного соперничества. Они лишь оказывают стабилизирующее влияние на рыночные процессы, способствуют повышению устойчивости рыночной экономики как саморегулируемой системы.

8.4. Экономические рычаги в механизме саморегулируемой рыночной системы

Современная рыночная экономика обладает определенным внутренним порядком и подчиняется определенным закономерностям. П. Самуэльсон отмечал, что конкурентная система — это сложный механизм произвольной координации, действующий через систему цен и рынков. Вместе с тем он подчеркивал, что достоинства, приписываемые свободному предпринимательству, присущи ему в полной мере лишь тогда, когда в наличии имеются все сдерживающие и уравновешивающие факторы «совершенной конкуренции» (Самуэльсон П. Экономика. М.: МГП «Алгон», ВМИИСИ, 1992. С. 54–55). Отсюда следует, что «произвольная координация» предполагает систему рычагов, сдерживающих и уравновешивающих механизм саморегулирования в равновесном состоянии.

Простейшим методом саморегулируемой рыночной системы является *система проб и ошибок*, в которой выживают только экономически сильные и трудолюбивые. Определяющим в этом случае выступает наличие капитала. Наиболее состоятельные фирмы имеют возможности использовать более производительную технику, новейшие технологии, добиваться высокой результативности производства. В итоге остальные фирмы вытесняются с рынка, объем производства уменьшается, наступает равновесное состояние спроса и предложения. Однако равновесное состояние рыночной системы устанавливается эпизодически и в определенных пределах. Возникающие отклонения ведут к поиску нового уровня равновесия, к использованию новой серии проб и ошибок.

Следующим экономическим рычагом в механизме саморегулирования является *разрушение предприятий, оказавшихся неспособными к экономической борьбе и эффективному хозяйствованию*. В странах с развитой рыночной экономикой такие предприятия законодательно объявляются банкротами. *Банкротство* — это такая стадия хозяйственной несостоятельности, когда единственным путем выхода из данной ситуации является распродажа имущества для погашения долгов предприятия. Имущество может быть распродано на торгах или выкупается коллективом. По второму варианту имущество предприятия переходит в собственность коллектива.

Законодательство о банкротстве в зарубежных странах преследует различные задачи:

- в Великобритании банкротство предполагает продажу имущества обанкротившегося предприятия для погашения долгов кредиторам;
- в США законодательство о банкротстве преследует цель оказать поддержку компании, оказавшейся в затруднительном положении, помочь обрести хозяйственную самостоятельность;
- в нашей стране до последнего времени не существовало практики банкротства. Убыточные предприятия, продукция которых включалась в государственный план, именовались планово-убыточными, а их убытки возмещались плановой дотацией. Убыточность чаще всего являлась следствием низких цен на их продукцию. В рыночных условиях банкротство выступает составным элементом рыночного механизма саморегулирования российской экономики.

Центральным звеном саморегулирования рыночной системы является *конкурентное ценообразование*. Ф. Хайек рассматривает его в качестве процесса открытия способов производства и предложения более качественных или более дешевых товаров, чем те, которые уже поступают на рынок. В механизме саморегулирования рыночная система ценообразования призвана выполнять своеобразную функцию распространения обширной и в то же время компактной информации о наличии товаров и услуг, об издержках их производства, об уровне технологии, а также о тех направлениях хозяйственной деятельности, где следует приложить усилия, чтобы достигнуть определенных экономических результатов. Модель равновесного рыночного механизма с использованием конкурентного ценообразования действует следующим образом: если на рынке предложение какого-либо товара превышает потребное его количество, то цены на данный товар понижаются. Это служит сигналом для сокращения производства и уменьшения предложения. Повышение цен свидетельствует о недостаточном предложении. Высокие цены выступают стимулятором увеличения производства и предложения данного товара.

На макроуровне наиболее эффективный механизм саморегулирования был разработан Дж. Кейнсом. Он впервые предложил осуществлять *корректировку рыночного механизма равновесия с помощью использования финансовых рычагов, кредитно-денежной и налоговой политики*. У него объектом регулирования был

не спрос, а совокупное предложение. Дж. Кейнс предложил осуществлять контроль за инвестиционным процессом там, где он способен влиять, с одной стороны, на уровень инфляции, с другой — на уровень занятости, безработицы. Было выявлено, что именно эти проблемы оказались наиболее чувствительными для экономики и именно путем экономического воздействия на них можно обеспечить стабильность и устойчивое развитие.

Основой механизма саморегулирования рыночной экономики является *конкуренция*. Однако в процессе развития конкуренция порождает свою противоположность — монополизм. Это обусловлено тем, что конкуренция создает предпосылки для усиления концентрации, централизации и возникновения на этой основе монополистических объединений. Именно монополии обеспечивают наивысшую экономию за счет роста масштабов производства; располагают материальными возможностями проводить изыскания в области научно-технических достижений и их внедрения в производство; привлекают более квалифицированную рабочую силу и применяют более совершенную организацию производства. В то же время монополизм через механизм ценообразования ведет к появлению негативных процессов, связанных с застойными явлениями в применении научно-технического прогресса и новых технологий; с перекачиванием доходов общества в свою пользу через монопольные цены; с порождением социальной несправедливости в обществе. Преодоление этих нежелательных явлений осуществляется с помощью государственного регулирования путем разработки таких правовых условий функционирования рыночной системы, которые ограничивают монополизм там, где он деформирует конкурентное ценообразование. В нашей стране имеет место более высокий уровень монополизма. Его особенность состоит в том, что в России он выступает в двух специфических видах:

- *производственный монополизм* — это монополизм, при котором практически вся продукция данного рода выпускается на крупных и крупнейших предприятиях соответствующей отрасли;
- *ведомственный монополизм* — это монополизм, основанный на отчуждении прав у непосредственных производителей товаров и услуг и делегировании их управляющим структурам.

При демонополизации отдельные экономисты пошли по пути разукрупнения предприятий путем деления их на мелкие, создавая на базе каждого крупного предприятия по 20–30 самостоятельных производств. Если принять во внимание, что в бывшем СССР только в промышленности насчитывалось около 50 тыс. крупных предприятий, то при расчленении каждого из них на 20 самостоятельных возникнет примерно миллион предприятий.

Между тем известно, что современный рынок, на который выбрасывается свыше 25 млн наименований товаров, не может самоорганизоваться, если на нем будет функционировать миллион «равноправных» самостоятельных производственных подразделений, имеющих примерно одинаковые объемы производств. Мировой опыт свидетельствует о том, что саморегулирование на рынке может быть обеспечено только в том случае, если основных, «равноправных» производителей будет насчитываться не более одной тысячи.

В США, например, крупнейших концернов и корпораций по разным оценкам насчитывается от 500 до 1000. Сотни тысяч малых предприятий, которые существуют в США, в основном «привязаны» к крупным корпорациям. Отсюда следует, что при переходе к рыночной системе хозяйства в нашей стране необходимо создавать на базе предприятий-гигантов крупные финансово-промышленные корпорации, число которых не должно превышать 500 или 1000, с созданием широкой сети малых предприятий, обслуживающих такие корпорации. При их образовании необходимо предусмотреть с позиций демонополизации такую структуру промышленных предприятий, при которой одноименная продукция выпускалась бы на одном предприятии в объеме не выше 33% от общего ее производства в стране. Однако надо иметь в виду, что процесс структурной перестройки займет не менее 15–20 лет и только в этом случае произойдут качественные изменения в экономике.

Раздел IV

МИКРОЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Глава 9

ФИРМА В ТЕОРИИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ.

ТЕОРИЯ ФИРМЫ

9.1. Основные формы организации предпринимательства

Основным экономическим агентом рыночной экономики является фирма. *Фирма* — это организация, владеющая одним или несколькими предприятиями и использующая ресурсы для производства товара или услуги с целью получения прибыли. Для классификации фирм берут разные признаки. Главными из них являются два: форма собственности и величина фирмы.

Если взять за основу собственность, то можно выделить три вида фирм, или предпринимательства:

- индивидуальное, или частное, предпринимательство;
- товарищество, или партнерство;
- корпорация (акционерное общество).

Индивидуальным предпринимательством называется бизнес, владельцем которого является один человек. Владелец индивидуального бизнеса одновременно выполняет функции менеджера. Он несет неограниченную имущественную ответственность. Кроме того, у него невелик капитал — в этом недостатки индивидуального предпринимательства. Его преимущества: каждый собственник владеет всей прибылью, может сам производить любые изменения. Индивидуальный бизнесмен не является юридическим лицом, поэтому владелец платит только подоходный налог. Он освобожден от налога, установленного для корпораций. Это наиболее распространенная форма бизнеса, характерная для мелких магазинов, предприятий сферы услуг, ферм, а также профессиональной деятельности юристов и т. п.

Товариществом, или партнерством, называется бизнес, которым владеют два и более человек. Партнерство тоже не является юридическим лицом, поэтому партнеры облагаются только подоходным налогом и несут неограниченную ответственность по всем долгам фирмы. Достоинства партнерства в том, что его легко организовать, объединение партнеров позволяет привлечь дополнительные средства и новые идеи. К числу недостатков относятся:

- ограниченность финансовых ресурсов при развивающемся деле, которое требует новых вложений капитала;

- неоднозначное понимание целей деятельности фирмы ее участниками;
- сложности определения меры каждого в доходе или убытке фирмы, в разделе приобретенного вместе имущества. В форме партнерства организуются брокерские конторы, аудиторские фирмы, службы сферы услуг и т. п.

Корпорацией называется совокупность лиц, объединенных для совместной предпринимательской деятельности как единое юридическое лицо. Право на собственность корпорации разделено на части по акциям, поэтому владельцы корпораций называются *держателями акций*, а сама корпорация — *акционерным обществом*. Доход корпорации облагается налогом с корпораций. Владельцы корпораций несут ограниченную ответственность по долгам корпорации, определяемую их вкладом в акции. К числу преимуществ корпораций относятся:

- неограниченные возможности привлечения денежного капитала через продажу акций и облигаций;
- разделение прав акционеров на имущественные и личные. К имущественным относится право на получение дивиденда, а также части стоимости имущества фирмы в случае ее ликвидации. К личным относится право на участие в управлении делами акционерного общества. Акционер может не принимать участия в управлении, ничего не теряя в имущественном праве;
- привлечение профессиональных специалистов для выполнения управленческих функций;
- стабильность функционирования корпорации. Дело в том, что выбытие из общества кого-либо из акционеров не влечет за собой закрытия фирмы.

К недостаткам корпоративной формы организации бизнеса относятся:

- двойное налогообложение той части дохода корпорации, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций: первый раз как часть прибыли корпорации, а второй раз как часть личного дохода владельца акции. Для владельцев малых корпораций тяжесть двойного налогообложения особенно заметна. Поэтому в США закон допускает для таких фирм получение статуса S-корпораций (small business corporation), при котором доход корпорации считается доходом ее владельцев и облагается только подоходным налогом;
- благоприятные возможности для экономических злоупотреблений. Возможен выпуск и продажа акций, не имеющих никакой реальной стоимости;
- разделение функций собственности и контроля. В корпорациях, акции которых распылены среди многочисленных владельцев, отрывается функция контроля от функции собственности. Владельцы акций заинтересованы в максимальных дивидендах, а менеджеры стараются их уменьшить, чтобы пустить деньги в оборот. Существуют другие недостатки корпораций, но их преимущества перевешивают их недостатки.

По признаку величины фирмы различают: малый бизнес, средний бизнес и крупный бизнес.

В современной западной экономике малый бизнес образует самый крупный сектор хозяйства, где находят себе работу более половины всех занятых. Важен

он и для России, поэтому остановимся на нем более подробно. Наиболее типичными формами *малого бизнеса* стали система франчайзинга (англ. *franchise* — льготный) и венчурного (англ. *venture* — рисковать) предпринимательства.

Франчайзинг — это система мелких частных фирм, которые заключают контракт на право пользования фабричной маркой крупной фирмы в своей деятельности на определенной территории и в определенной сфере. Они имеют льготы в виде скидок на цены, помощь в доставке товаров, приобретении оборудования, в кредитах и т. д. Мелкие фирмы становятся розничными продавцами продукции крупных компаний. Такие контракты оказываются взаимовыгодными: мелкие фирмы получают опеку, кредиты, торговую зону от крупных корпораций, а последние экономят деньги, не затрачивая их на реализацию собственной продукции, и, кроме того, они получают регулярные платежи от своих подопечных.

Венчурная фирма — это коммерческая организация, занимающаяся разработкой научных исследований для их дальнейшего развития и завершения. Она может также финансировать и консультировать компании, обладающие этими новшествами. Венчурные предприятия делают бизнес на нововведениях. Они рискуют «прогореть», если новая продукция не будет соответствовать требованиям рынка, потребностям покупателя, низким издержкам. Поэтому венчурные фирмы стремятся быстрее завершить разработку одних и перейти к работе над другими видами новой продукции. Родиной венчурного предпринимательства являются США, где оно возникло после Второй мировой войны. В настоящее время венчурные фирмы создаются и в России, но не получают широкого распространения, как и малый бизнес в целом. Между тем значение малого предпринимательства для России трудно переоценить, так как оно призвано:

- без существенных капиталовложений расширить производство потребительских товаров и услуг, в первую очередь для беднейших слоев населения, составляющих в России большинство;
- помочь выравниванию условий жизни в различных населенных пунктах;
- вовлечь в производство материальные и финансовые средства населения;
- трудоустроить работников, высвобождающихся из крупных предприятий.

Велико и социально-политическое значение малого бизнеса: оно служит базой развития «среднего» класса, который является гарантом стабильности в обществе. Однако, статистика свидетельствует о том, что если в 1992–1994 гг. малый бизнес набирал темпы роста, то с 1995 г. темпы его развития резко замедлились. Среди причин такого положения выделяют внутренние и внешние.

Внутренние факторы:

- недостаточный стартовый капитал;
- слабая связь с банками.

Внешние факторы:

- «драконовская» налоговая система;
- нестабильность и незавершенность законодательства;
- криминальный «прессинг».

Для повышения жизнеспособности малого бизнеса необходимо осуществлять конкретные мероприятия по трем направлениям:

- улучшение внешней среды малого бизнеса;
- оказание прямой помощи конкретным фирмам;
- усиление самоорганизации малых предприятий.

Средний бизнес играет менее заметную роль. Он непрочен, так как ему приходится конкурировать как с крупным, так и с малым предпринимательством, в результате чего он либо перерастает в крупный, либо перестает существовать вообще. Исключения составляют лишь фирмы, которые являются своего рода монополистами в выпуске какой-либо специфической продукции, имеющей своего постоянного потребителя (производство инвалидной техники, ремонт городских часов и т. д.).

Крупный бизнес отличается большей прочностью, чем средний или малый. Его монопольное положение на рынке дает ему возможность производить дешевую и массовую продукцию, рассчитанную на удовлетворение потребностей широкого потребителя. Уместно поставить вопросы:

1. Чем определяется величина фирмы?
2. Зачем нужно создавать фирмы?
3. Почему экономика не может существовать в виде «сплошного» рынка, где каждый его участник является мини-фирмой?

Хорошо известно, что рынок обеспечивает свободу, а фирма ее ограничивает, так как предполагает наличие административной иерархии, контроля и сознательного планирования. Дело в том, что использование механизма рынка обходится недешево. Каждый участник рынка должен делать затраты на «добычу» информации о своих поставщиках и покупателях, на ведение переговоров и осуществление контроля за соблюдением условий договора и т. п. Все эти затраты называются *транзакционными* (лат. *transactio* — сделка).

Транзакционные затраты возникают в процессе налаживания отношений между рыночными агентами. Если бы экономика являлась «сплошным, диким» рынком, состоящим из одних физических лиц, то транзакционные затраты были бы очень велики из-за множества мини-сделок. Способом снизить эти затраты является организация фирмы. Считается, что фирмы возникают в ответ на дороговизну рыночной координации с целью подавить рыночный механизм. Оказывается, что транзакции дешевле осуществлять внутри фирмы, без посредничества рынка. В той мере, в какой механизм административного контроля ведет к экономии на транзакционных затратах, фирма, т. е. «иерархия», вытесняет рынок. Можно сделать вывод, что ни у рынка, ни у «иерархии» нет друг перед другом абсолютных преимуществ.

В сопоставлении рыночных и административных регуляторов решается вопрос об оптимальных размерах фирмы. Они определяются точкой, где предельные затраты использования рынка становятся равными предельным затратам использования административного контроля. До этой границы выгодна «иерархия» (фир-

ма), после — рынок. При этом оптимальный размер фирмы будет зависеть от отрасли, технологии, от степени интеграции фирмы и т. д.

В теории фирмы принято различать вертикально и горизонтально интегрированную фирму.

Вертикальная интеграция означает объединение фирм, занятых на целом ряде этапов производственного процесса снизу доверху (например, от добычи нефти до торговли нефтепродуктами).

Горизонтальная интеграция сопровождается приобретением одной фирмой других фирм, занимающихся одним и тем же бизнесом.

Разновидностью горизонтальной интеграции является *диверсификация* (*postmeritum diversificatio* — разнообразие). Она означает проникновение фирмы в разнообразные, технологически не связанные между собой отрасли. Например, химический концерн «Дюпон-де-Немур» объединяет производство химических волокон, лекарств, рефрижераторов, самолетов.

9.2. Организационная структура российского бизнеса

Организация бизнеса в России имеет особенности. Формы предпринимательской деятельности в России определены Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК), вступившим в силу с 1 января 1995 г. С введением ГК утратили силу Закон «О собственности в РСФСР» и Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Новый ГК возрождает частнопроводные начала неприкосновенности собственности в бизнесе. Новое содержательное наполнение получила категория «предприятие». До последнего времени оно трактовалось как особая организационно-правовая форма, т. е. коммерческая организация, не имеющая собственности, ибо собственником в плановой экономике оставалось государство. Государство с помощью своих предприятий имело дело, по сути, само с собой, ибо договоры между предприятиями по «продаже», например, их имущества в действительности не меняли на это имущество прав собственности, так как собственником оставалось государство.

В рыночной экономике в отличие от командно-административной в товарно-денежном обороте участвуют не номинальные, а реальные собственники: индивидуальные предприниматели, кооперативы, товарищества, общественные организации. Для них создание предприятий ни с экономической, ни с правовой точек зрения не имеет смысла. Они используют другой путь: создание не предприятий, а «компаний одного лица», т. е. хозяйственных обществ. Сохранение же такого понятия, как «предприятие», в качестве некоммерческой организации — несобственника оправдано лишь для государственного и муниципального секторов.

В рыночном понимании «предприятие» вовсе не особая организационно-правовая форма предпринимательства, а имущественный комплекс — совокупность зданий, сооружений, оборудования, сырья и т. д. Оно является унитарным, так как его имущество принадлежит единому собственнику (государству или муниципальному образованию) и поэтому не подлежит разделу между работниками.

Разновидностью унитарных предприятий являются федеральные казенные предприятия. Государственные и муниципальные унитарные предприятия являются юридическими лицами.

Юридическим лицом считается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом. Юридическими лицами могут быть как коммерческие, так и некоммерческие организации.

Коммерческими являются те, которые преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Некоммерческие организации не ставят своей целью извлечение прибыли и ее распределение между участниками. Коммерческие организации могут создаваться в форме:

- хозяйственных товариществ и обществ;
- производственных кооперативов;
- государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Хозяйственные товарищества и общества, в свою очередь, существуют в формах:

- полное товарищество;
- товарищество на вере (командитное товарищество);
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерное общество (открытое и закрытое);
- дочерние и зависимые общества.

Полным называется товарищество, участники которого (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность принадлежащим им имуществом. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в общем, складочном капитале.

Товариществом на вере (командитным) называется товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытка только в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности этого товарищества. Командитисты получают часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале.

В *обществе с ограниченной ответственностью* его участники несут риск убытков только в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

В *обществе с дополнительной ответственностью* его участники несут ответственность в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность распределяется между остальными пропорционально их вкладам.

Акционерное общество — это общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Акционеры несут риск убытков только в пределах стоимости своих акций.

Открытое акционерное общество имеет право проводить открытую подписку и продажу выпускаемых им акций.

Закрытым акционерным обществом называется такое АО, акции которого распределяются только среди его учредителей.

Дочерним хозяйственным обществом является такое общество, капитал которого не преобладает в уставном капитале всего общества. Поэтому оно не имеет возможности определять решения этого общества. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества.

Статус зависимого общества предполагает ситуацию, при которой основное общество имеет более 20% голосующих акций АО.

Производственный кооператив — это добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной деятельности, основанной на их личном труде и объединении их паевых взносов.

Унитарное предприятие — это коммерческая организация, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных предприятий создаются только государственные и муниципальные предприятия.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций, благотворительных и иных фондов.

Потребительским кооперативом называется добровольное объединение граждан на основе паевых взносов с целью удовлетворения материальных и иных потребностей. Доходы потребительских кооперативов от предпринимательской деятельности распределяются между его членами.

Общественными и религиозными организациями являются добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Они являются некоммерческими, но могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы (например, продажа свечей, крестиков, цепочек в церквях и т. п.).

Участники этих организаций не имеют права на имущество данных организаций.

Фондом называется некоммерческая организация, учрежденная на основе добровольных имущественных взносов, имеющая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные цели. Фонд может заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых он создан.

Коммерческие и некоммерческие организации могут объединяться в ассоциации и союзы.

9.3. Поведение фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Стратегия развития фирмы

Теория фирмы основана на принципе стремления к получению максимальной прибыли, т. е. к увеличению разности между доходами и издержками.

Стремление к получению максимальной прибыли — это тот критерий, который определяет поведение фирмы в течение как короткого, так и длительного периода.

Короткий период — это отрезок времени, в течение которого фирма не может изменить ни общие размеры своих сооружений, ни количество машин и оборудования, используемых в производстве. В этот период они остаются постоянными, так как не изменяются вслед за изменением объема производства. Другие факторы производства (труд, капитал) могут изменяться, поэтому являются переменными.

Нельзя, скажем, для увеличения производства обуви в течение недели построить новое здание, но можно закупить дополнительные материалы или нанять новых рабочих.

Продолжительность короткого периода зависит от отрасли, технологии и других причин. Например, в доменном производстве короткий период достаточно длителен, а в производстве мороженого — очень непродолжителен.

Длительный период — это такой отрезок времени, в течение которого фирма получает возможность изменять мощность своих сооружений и оборудования в зависимости от постоянно изменяющихся уровней производства.

В длительном периоде фирма может изменить объемы всех факторов производства. Поэтому все они становятся переменными. В этот период фирма стремится наилучшим образом комбинировать факторы, замещая труд капиталом или наоборот, с целью минимизировать затраты на данный объем выпуска продукции.

Поведение фирмы зависит не только от времени, но и от формы конкуренции. Рассмотрим рациональное поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции. Будем помнить, что цель фирмы — максимизировать разрыв между ценами и издержками. На рынке совершенной конкуренции ни одна из фирм не влияет на цену своей продукции. Цена устанавливается только под воздействием общего рыночного спроса и предложения всех фирм. Если фирма повысит цену на свою продукцию, то она потеряет покупателей, которые будут покупать продукцию ее конкурента. Ее продажи упадут до нуля. Значит, фирма не властна над ценой. Величина ее издержек определена технологией данного предприятия. Что же может сделать предприниматель, чтобы получить максимальную прибыль? Он может только изменить объемы производства. Тогда встает следующий вопрос: какое количество продукции фирма должна производить и продавать, чтобы получить максимальную прибыль? Чтобы найти ответ на этот вопрос, необходимо сравнить рыночную цену на продукт и предельные издержки фирмы.

Если фирма будет увеличивать на одну, две, три и т. д. единицы свою продукцию, то каждая следующая единица (скажем, каждый новый стол) будет «что-то» добавлять как к общему доходу, так и к общим издержкам. Это «что-то» — предельный доход и предельные издержки. Если предельный доход больше предельных издержек, то каждая произведенная единица добавляет к общему доходу величину больше той, что она прибавляет к общим издержкам.

В связи с этим разность между предельным доходом (MR – marginal revenue) и предельными издержками (MC – marginal coast), т. е. прибыль (P_2 – profit), увеличивается:

$$P_2 = MR - MC.$$

Обратное происходит, когда предельные издержки выше предельного дохода. Вывод: максимум общей прибыли достигается тогда, когда наступает равенство между ценой (P – price) и предельными издержками:

$$P = MC.$$

Если $P > MC$, то производство необходимо расширять. Если $P < MC$, то производство необходимо сокращать. В результате на рынке совершенной конкуренции фирма расширяет свое производство до точки, в которой предельные издержки уравниваются с ценой. В этой точке фирма достигает оптимального уровня производства и переходит в положение равновесия.

На графике (рис. 9.1) оптимальный объем производства определяется на уровне пересечения кривых спроса на продукцию фирмы и предельных издержек:

- при цене P_1 это Q_1 ;
- при цене P_2 это Q_2 ;
- при цене P_3 это Q_3 .

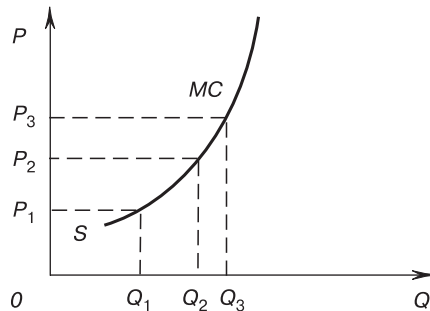


Рис. 9.1

Если же объем производства будет больше или меньше оптимального, прибыль станет меньше максимальной.

Следовательно, имеется только одно значение объема производства, при котором фирма получит максимальную прибыль.

Это правило максимизации прибыли верно не только для одной фирмы, но и для всей экономики.

Вывод: экономика добивается максимальной эффективности использования всех ресурсов, когда предельные издержки производства товаров равны их ценам.

Проблема равновесия фирмы и отрасли в длительном периоде иная, чем в коротком. Положение равновесия достигается в том случае, если фирма производит какое-то определенное количество продукции при минимальных средних издер-

жках длительного периода, поскольку в этом состоянии (точке) цена равна предельным издержкам.

Дело в том, что если минимум средних затрат фирмы будет превышать цены, сложившиеся на рынке, то некоторые фирмы покинут рынок, отраслевое предложение уменьшится. Это обстоятельство повысит цену (рис. 9.2).

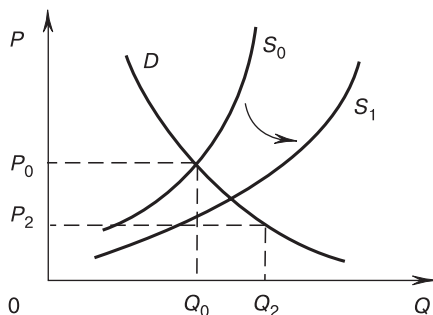


Рис. 9.2

Если же минимум средних затрат ниже рыночной цены, то все фирмы данной отрасли получают сверхприбыль. Это будет стимулом для других фирм перейти в данную отрасль. В результате отраслевое предложение повысится, а цена упадет (рис. 9.3).

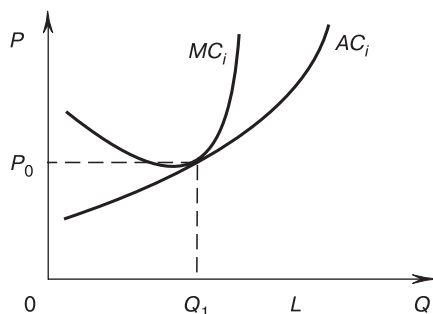


Рис. 9.3

Рациональное поведение фирмы в условиях несовершенной конкуренции имеет некоторые особенности.

На рынке несовершенной конкуренции производитель (фирма) влияет на цену своей продукции. Если на рынке совершенной конкуренции дополнительный доход от продажи следующих друг за другом единиц продукции неизменен и равен рыночной цене, то на рынке несовершенной конкуренции увеличение продажи снижает цену, а значит, и дополнительный, т. е. предельный, доход.

Существуют два способа определения объема производства, при которых фирма получит максимальную прибыль.

При первом способе сравнивают валовой доход и валовые издержки при каждом объеме производства (рис. 9.4).

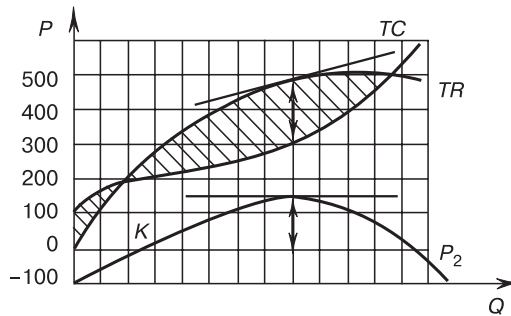


Рис. 9.4

Там, где кривые TR и TC пересекаются (точка K), прибыль P_2 равна нулю. На отрезках, где кривая TC располагается выше кривой TR , фирма терпит убытки. Между отрезками пересечения этих кривых, там, где кривая TR лежит выше кривой TC , находится зона прибыли. Максимальная прибыль будет там, где имеется наибольшее расстояние между кривыми TR и TC .

При втором способе определения оптимального объема производства сравниваются предельный доход и предельные издержки.

Вывод: чтобы получить максимальную прибыль в условиях несовершенной конкуренции, объемы производства и реализации следует увеличивать до тех пор, пока предельные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, будут меньше, чем предельный доход, получаемый от реализации этой единицы продукции: если $MR > MC$, производство следует расширять, если $MR < MC$, производство следует сокращать, если $MR = MC$, то фирма получает максимальную прибыль.

В западной экономической литературе теория фирмы построена на принципе максимизации прибыли. Однако существуют иные мотивации деятельности фирмы:

- в одних утверждается, что цель фирмы — максимизация не прибыли, а объема продаж;
- согласно другой концепции, теории «удовлетворения», автором которой является американский профессор Г. Саймон, фирма стремится достичь определенного уровня прибыли, а далее не предпринимает усилий, чтобы ее максимизировать.

В «эволюционной теории» С. Винтера доказывается, что фирмы лишь стремятся к максимальной прибыли, но никогда ее не получают или же достигают ее чисто случайно.

Однако в этих и других теориях максимизация прибыли, даже если и не признается целью фирмы, все-таки считается движущей силой в экономике.

В зависимости от продолжительности времени (короткий или длительный период) и условий конкуренции фирма определяет свою стратегию.

Стратегия — это выбор фирмой основных долгосрочных целей и задач, утверждение курса ее действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей. Различают два типа стратегии:

- оборонительную;
- наступательную.

Оборонительная стратегия имеет два направления:

1. В *имитационном* делается акцент на снижение риска от внедрения нововведений за счет заимствования результатов научно-технических достижений, имеющихся у конкурентов. Фирма следит за рынком, ждет появления нового продукта и концентрирует ресурсы на производстве аналогичного продукта или его прототипа.
2. *Стратегия выжидания*. Она используется фирмами, в планы которых входит уйти с данного рынка или быстро перестроить производство в случае, если другой конкурент успешно внедрился на рынке.

В **наступательной стратегии** выделяют четыре направления:

1. *Стратегия рационализации*. Она предусматривает рост ресурсов для осуществления нововведений. При этой стратегии осуществляется финансовая поддержка дочерних и венчурных компаний, на которых проверяется новая технология.
2. *Стратегия дифференциации квоты* (количества выпускаемой продукции). Она преследует цель сохранения для фирмы значительной доли рынка при высокой прибыли. Основой высокой прибыли становятся постоянные инвестиции. С их помощью фирма надеется снизить цену на свою продукцию и увеличить на нее покупательский спрос.
3. *Инновационная стратегия* предполагает обновление продукции или услуг, а также производства основных фондов и освоение инноваций — новых продуктов и технологий. Инновации разделяются на продуктовые и технологические.

Продуктовые инновации позволяют фирме максимизировать прибыли через повышение цены единицы нового продукта.

Технологические инновации помогают максимизировать прибыль благодаря снижению себестоимости выпускаемой продукции и недопущению ее избыточного роста при повышении качества продуктов.

4. *Стратегия освоения и заполнения рыночной ниши*. Реализация этого направления связана со значительными затратами на научно-исследовательские работы, с деловым риском.

Риск — это вероятность убытков или недополучения доходов по сравнению с вариантом, предусмотренным прогнозом и планом.

Наиболее важные виды риска:

- производственный;

- коммерческий;
- финансовый;
- кредитный;
- процентный.

Коммерческий риск — это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, закупленных предпринимателем.

Финансовый риск зависит от отношения заемных средств ко всем финансовым средствам предприятия. Чем выше отношение заемных средств к собственным, тем больше финансовый риск.

Кредитный риск обусловлен тем, что заемщик может не уплатить по ссуде.

Процентный риск связан с возможностью падения цены ценной бумаги из-за роста нормы процента.

Существует мнение, что допустимый уровень риска обратно пропорционален количеству лиц, участвующих в этой деятельности.

При страховании риска страховой компанией последняя выплачивает предпринимателю премию за риск, размер которой может быть равен возможному убытку. Поскольку страховка гарантирует страховщику получение одинакового дохода независимо от того, понесет он потери или нет, то такой риск оправдан. Нестраховый риск тоже «страхуется» заключением фьючерсных сделок, хеджированием и другими видами рыночных операций.

Фьючерсный контракт представляет собой соглашение о будущей поставке товара. В момент заключения сделки стороны согласовывают только цены поставляемого товара. Фьючерсные сделки в основном преследуют цели хеджирования, при котором поставщик или покупатель страхуется от возможного неблагоприятного изменения цены.

Наличие фактора риска является сильным стимулом для экономии средств и ресурсов фирмы.

Риск можно измерить. Различают статистический, экспертный и расчетно-аналитический методы измерения риска.

При *статистическом методе* изучают статистику потерь, которые имелись в данном виде предпринимательства в прошлом, высчитывают, как часто появлялись потери, и по этим данным прогнозируют вероятность риска. Статистический метод требует наличия большого количества данных.

Экспертный метод предполагает изучение и обработку мнений специалистов и опытных бизнесменов.

Расчетно-аналитические методы оценки риска базируются на математических приемах.

В большинстве фирм имеется менеджер по риску. Он занимается определением степени риска деятельности фирмы, оценивает его последствия и выбирает вид страхования и самострахования.

Самострахование предполагает образование специального резервного фонда. Страхование имеет смысл, если стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественным и финансовым размером всего бизнеса фирмы (подробно см.: Экономика и бизнес / Под ред. В. Д. Камаева. М., 1993. С. 12–17).

9.4. Теория управления фирмой — менеджмент

В рыночной экономике основной формой управления фирмой является менеджмент. *Менеджмент* (англ. *managment* — управление) — это система принятия и реализации решений, направленных на достижение оптимального, наилучшего из возможных варианта использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов фирмы.

Его возникновение связано с развитием корпоративного предпринимательства, акционерных обществ, в которых управление имуществом фирмы переходит от собственников к их представителям — менеджерам.

Менеджеры — это наемные работники, которые за плату занимаются организацией деятельности фирмы в целях получения прибыли акционерами.

Становление менеджмента относится к началу XX в. Его основоположниками считаются американский инженер Ф. Тейлор и француз А. Файоль.

Тейлор разработал условия, обеспечивающие рационализацию и интенсификацию труда, позволившие повысить эффективность производства. Для достижения этой цели, по его мнению, надо осуществить четыре управленческие функции: выбор цели, выбор средств, подготовку средств, контроль результатов. По мнению А. Файоля, менеджер обязан предвидеть, организовать, распорядиться, согласовывать, контролировать.

В современном менеджменте выделяют четыре функции: планирование, организацию, мотивацию, контроль.

1. *Планирование* предполагает определение целей деятельности фирмы, главных направлений и средств их достижения. Основным элементом планирования служит *бизнес-план*. Это комплексный план развития фирмы, который является отчетным документом и главным обоснованием инвестиций. Цель составления бизнес-плана — дать руководству компании полную картину положения фирмы и возможностей ее развития.

Тщательное обоснование бизнес-плана должно создать у инвесторов уверенность в надежности своих инвестиций и доверие к руководству компаний. Бизнес-план разрабатывается на 3–5 лет. Как правило, он содержит следующие разделы:

- анализ рынка и маркетинговая стратегия;
- продуктовая стратегия;
- производственная стратегия;
- развитие системы управления фирмой и собственности;
- финансовая (экономическая) стратегия.

В зависимости от уровня своего развития отдельные фирмы уделяют неодинаковое внимание разным разделам плана. Начинающие фирмы больше внимания уделяют финансовой стратегии.

Развитые фирмы больше заботятся о продуктовой и производственной стратегии. Бизнес-план снабжается кратким рефератом, предназначенным для широкого круга лиц, поэтому не имеющим детализаций, в которых может содержаться коммерческая тайна.

2. *Организация* включает создание структуры фирмы и обеспечение взаимодействия и координации ее подразделений для достижения поставленных целей.

3. *Мотивация* заключается в создании внутреннего побуждения работников к труду. В этом разделе имеются не только экономические, но и психологические аспекты.

4. *Контроль* включает определение соответствия фактически достигнутых результатов запланированным и внесение корректировок в работу фирмы.

Для принятия управленческих решений большое значение имеет анализ показателей экономической деятельности фирмы. В системе показателей выделяют:

- показатели экономического потенциала;
- показатели результатов хозяйственной деятельности;
- показатели финансового положения, определяющие платежеспособность фирмы.

Рассмотрим последние. Анализом занимаются специалисты-аудиторы. Иногда фирма имеет аудиторов в своем составе, но чаще приглашает со стороны.

Их функция — сделать официальное заключение о надежности рыночных позиций фирмы. Этими данными интересуются:

- банки, чтобы удостовериться в кредитоспособности фирмы;
- партнеры, чтобы убедиться в устойчивости производственно-торговых операций фирмы;
- потенциальные покупатели акций фирмы, чтобы получить четкое представление о текущем и перспективном положении фирмы на рынке капиталов.

Среди финансовых показателей фирмы выделяют ряд важнейших:

- *размер «функционирующего капитала»*. Он равен разнице между суммой оборотного капитала и суммой текущих долгов, а также характеризует «запас прочности» фирмы в плане взаимоотношений с кредиторами;
- *коэффициент покрытия акций*. Он характеризует степень надежности вложения денег в ценные бумаги фирмы. Чем выше коэффициент, тем меньше риск приобретения акций фирмы;
- *коэффициент покрытия процентного дохода по облигациям* — отношение обещанного по этим облигациям суммарного годового дохода их держателей к обеспечивающим его поступлениям — свидетельствует о надежности облигаций фирмы;
- *соотношение между доходом на акцию и ее рыночной ценой*. Если каждая акция продается, к примеру, за \$25, а годовой дивиденд на нее равен \$2, то коэффициент = $25/2 = \$12,5$. Данные за несколько лет указывают на тенденцию коэффициента. Если он растет, то фирма имеет прочное положение на рынке;
- *коэффициент оплаты дивидендов*. Он представляет собой соотношение между фактически выплаченным дивидендом на одну акцию и размером чистого дохода компании в расчете на одну акцию. Как правило, акционеры получают только часть прибыли компании. Другая часть остается в распоряжении самой компании в разделе «Нераспределенная прибыль» и направляется на развитие фирмы и выполнение других обязательств. Так, например, дивиденды на

привилегированные акции фиксированные и не меняются год от года. Но если фирма не смогла выплатить дивиденд в текущем году, то в следующем она должна будет выплатить дивиденд за два года. Сделано это должно быть до распределения прибылей на обычные акции, в чем и состоит идея привилегированных акций. Таким образом, компания обязана иметь какой-то резерв, гарантирующий ее способность выплачивать обещанные вкладчикам фиксированные выплаты. Источником для этого и являются нераспределенные прибыли;

- *рентабельность собственного капитала*. Этот показатель раскрывает общую эффективность и использование средств, вкладываемых в данную компанию ее акционерами. Он подсчитывается как отношение дохода на обычные акции к собственному капиталу. Допустим, он равен 15%. Это значит, что каждый рубль вложенных акционером средств принес 15 коп. прибыли. Много это или мало? Чтобы ответить, необходимо сравнить эту сумму с процентом на вклады в банк, которые в мире считаются наиболее надежной формой помещения средств. Ставку банковского процента принято считать «ценой денег», мерилем минимума рентабельности.

Управление фирмой предполагает создание ее структуры.

Структура — это устойчивые связи между различными уровнями управления и подразделениями фирмы. На каждом уровне управления решаются свой комплекс вопросов. Современные крупные фирмы имеют четырехступенчатую систему управления:

- совет директоров;
- президент, вице-президент и другие руководители;
- функциональные штабы и службы;
- исполнители.

Главным органом является совет директоров. Он определяет общую политику фирмы. Избирается на собрании акционеров в количестве 10–20 человек. Члены совета директоров несут индивидуальную и коллективную ответственность за экономическую, финансовую и правовую деятельность фирмы. В структуре менеджмента выделяют три составные части:

- производственный менеджмент;
- финансовый менеджмент;
- рыночный (сбытовой) менеджмент, или маркетинг.

Производственный менеджмент — это управленческая подсистема, занятая производством товаров в определенном количестве, данного качества, в установленные сроки и при минимальных затратах.

Финансовый менеджмент — это подсистема, которая обеспечивает формирование финансовых средств фирмы, максимизацию доходов и минимизацию затрат.

Рыночный менеджмент — маркетинг — это управление коммерческой деятельностью фирмы, ориентированной на рынок. Маркетинг (англ. *market* — рынок) отвечает за выбор рынков, методов и времени выхода на рынок, создание нового продукта, продвижение товара на рынок, политику цен.

9.5. Маркетинг как инструмент коммерческой деятельности фирмы

Теория маркетинга зародилась в США как реакция на обострение проблемы реализации и охватывала только сферу бытовой деятельности (торговлю, рекламу, кредит и т. п.). Сфера производства не входила в предмет маркетинга. В 40–50-е гг. XX в. маркетинг сомкнулся с теорией управления (менеджментом), образовав новую науку — «рыночную теорию управления», в которую наряду с производством и сбытом был включен детальный анализ рынка.

В 60–70-е гг. XX в. границы маркетинга вновь расширились, вобрав в себя налаживание долговременных экономических связей с потребителями. Если в период становления промышленного производства рынки формировались для массового спроса, существовал дефицит, и потребитель зависел от продавца, то теперь последние поменялись ролями: у предпринимателя появилась необходимость знать ориентацию покупателя на покупку того или иного товара. С этой целью маркетологи стали сегментировать рынок, т. е. разбивать его на четкие группы покупателей, и именно на конкретных, а не абстрактных покупателей ориентировать производство, оформление и сбыт товаров.

В дальнейшем звеньями маркетинга стало кредитование покупателей, послепродажное обслуживание, замена устаревшей продукции новыми моделями и многие другие услуги.

Многогранность маркетинга породила разночтения в определении его сущности. Условно маркетинг можно рассматривать как с точки зрения фирмы (микромаркетинг), так и с точки зрения общества (макромаркетинг).

Ведущий специалист в области маркетинга Ф. Котлер определяет макромаркетинг как вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

Применительно к фирме маркетинг рассматривается как комплексная программа деятельности, охватывающая стадии создания, производства и сбыта товаров на основе изучения состояния рынка, субъектов рыночных сетей и реальных потребностей покупателей с целью их удовлетворения и получения фирмой максимальных прибылей. (См.: Багиев Г. Л., Красикова Н. Н. Мотивация коммерческих коммуникаций в системе маркетинга. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1994. С. 4.)

Процесс управления маркетингом предполагает:

- анализ рыночных возможностей;
- отбор целевых рынков;
- разработку комплекса маркетинга;
- претворение в жизнь маркетинговых мероприятий.

1. *Анализ рыночных возможностей* проводится с целью сбора информации о рынке и определения «ниши» для своей деятельности, т. е. той микро- и макросреды, в которой фирме предстоит работать.

2. *Отбор целевых рынков* предполагает ориентацию на конкретные товары и конкретных покупателей. Он включает четыре этапа:

- измерение спроса;
- прогнозирование спроса;
- отбор сегментов рынка;
- определение позиции товара на рынке.

3. *Разработка комплекса маркетинга* предполагает анализ четырех основных групп факторов маркетинга: товара, цены, методов распространения товаров, методов стимулирования сбыта товаров.

4. *Претворение в жизнь маркетинговых мероприятий* предполагает наличие налаженной системы планирования, организации и контроля маркетинга.

Внутрифирменное планирование маркетинга имеет два уровня: стратегия планирования фирмы и планирование маркетинга.

Первое предполагает поддержание стратегического соответствия между целями фирмы и ее шансами в сфере маркетинга.

Второе содержит планы в отношении каждого отдельного производства, товара или товарной марки фирмы.

Организация маркетинга зависит от масштабов фирмы: в небольшой фирме работает один человек, в крупной — отдел маркетинга. Функции работников соответствуют содержанию функций маркетинга: ответственный за товарную группу (скажем, за товар *A*, *B* и т. д.), за сегмент рынка и т. д.

Контроль имеет целью убедиться в достижении намеченных результатов. В процессе контроля необходимо получить ответы на четыре вопроса:

1. Чего мы хотим достичь?
2. Что происходит?
3. Почему так происходит?
4. Что надо сделать для исправления положения?

Для реализации этих целей используется функция маркетинговых исследований, называемая бенгмаркингом, содержанием которого является искусство обнаружения того, что другие фирмы делают лучше, совершенствование и применение их методов и стиля работы на своей фирме. Девиз бенгмаркинга: «От лучшего к лучшему». При этом анализируются такие вопросы, как:

- кто, какая фирма находится на вершине конкуренции;
- почему собственное предприятие не является лучшим;
- что должно быть изменено или сохранено на предприятии, чтобы оно стало лучшим;
- как внедрить соответствующую стратегию, чтобы стать лучшим из лучших.

Бенгмаркинг успешно используется в практике японских, американских, западноевропейских и скандинавских фирм, возвращая к жизни, казалось бы, навсегда погибшие компании.

В нашей стране многие годы проблемы маркетинга не были актуальны и потому не исследовались.

В период становления рыночных отношений использование фирмами маркетинга приобретает весьма большое значение.

Глава 10

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КАПИТАЛА И ЕГО ОБОРОТ

10.1. Первоначальное накопление капитала — исходное начало становления предпринимательства

Капитал (первоначально — главное имущество, главная сумма, от лат. *capitais* — главный) — одна из важнейших категорий экономической науки, обязательный элемент рыночного хозяйства.

Историческими формами существования капитала со времен становления товарного производства были: торговый капитал (в виде купеческого капитала), исторически древнейшая свободная форма капитала, ростовщический, а затем промышленный.

Параллельное развитие форм капитала и экономических школ послужило причиной того, что первые исследователи данной категории — меркантилисты и физиократы — рассматривали ее односторонне. Более подробный анализ форм капитала представлен в работах А. Смита и Д. Рикардо.

Наиболее полное и логически законченное исследование категории капитала было проведено К. Марксом в его труде «Капитал» (1867 г.). Наряду с рассмотрением конкретных форм функционирования капитала он раскрыл и содержание данной категории, анализируя ее не только как вещь, пребывающую в покое, но и как движение. В «Капитале» впервые в истории экономической науки было показано, что капитал есть особое исторически определенное общественное отношение между капиталистами и наемными рабочими. Но наряду с этим Маркс отмечал, что капитал имеет и вещественный облик, выступая в виде станков, машин, сырья и т. д.

Классики экономической теории выделили первоначальное накопление капитала (*previus accumulation*) как исходный пункт становления капитализма.

Первоначальное накопление капитала представляет собой процесс трансформации индивидуальной частной собственности, покоящейся на собственном труде, процесс отделения рабочего от собственности на условия его труда, превращения, с одной стороны, непосредственных производителей в идеальных рабочих, с другой — общественных средств производства и жизненных средств в капитал.

Временные границы данного экономического процесса в Западной Европе охватывают период с XVI по XVIII в. (в России — XVII–XIX вв.), когда каждая стра-

на, формируя капиталистическое хозяйство, использовала собственные экономические и политические приемы и методы, направленные на развитие внутреннего рынка и скорейшее формирование материальной базы (в форме вещественного богатства) для включения в мировое состязание в рамках нарождающегося мирового рынка.

Бурное развитие всех форм предпринимательства в этот период требовало определенных экономических и социальных условий, а также предпосылок.

Первоначальное накопление капитала и явилось тем необходимым условием формирования социально-экономической базы предпринимательства, которое, высвобождая «связанные» факторы производства (прежде всего труд, землю и капитал), содействовало проявлению в полной мере предпринимательских способностей зарождающегося класса собственников.

Во-первых, происходило высвобождение «труда» и образование армии наемных рабочих. Важнейшее условие развития капиталистического производства — наличие значительного числа людей, лишенных средств труда и источников существования.

Экономическую основу процесса первоначального накопления капитала составляла массовая экспроприация крестьян и мелких ремесленников. Развитие товарно-денежных отношений усиливало экономическую дифференциацию мелких производителей, часть мелких ремесленников и крестьян разорялись. Существенное влияние на формирование рабочего класса в странах Западной Европы в XVI–XVIII вв. оказало государство изданием ряда законов, вошедших в историю под названием «кровавого законодательства против экспроприированных». Эти законы были направлены на то, чтобы в принудительном порядке заставить экспроприированных производителей работать по найму и подчинить их капиталистической дисциплине труда.

Во-вторых, происходило высвобождение земли в качестве экономически свободного пространства внутри страны, а также захват территорий за ее пределами и превращение их в колонии. Классическим примером этого служит история Англии, где применялся насильственный сгон крестьян с земли лендлордами методом огораживания, а также велись прямые захваты земель в колониальных владениях.

В-третьих, ускоренными темпами шло развитие всех форм капитала — и торгового, и ростовческого, и промышленного, включая накопление как в виде денег, так и в виде средств производства.

Первые шаги в формировании промышленной буржуазии были связаны с развитием имущественной дифференциации в среде ремесленников. Выделившиеся в качестве предпринимателей наиболее богатые цеховые мастера и торговцы-скупщики все шире применяли наемный труд разорившихся мелких производителей. Однако развитие мирового рынка требовало более интенсивных темпов накопления капитала, и для осуществления этой задачи широко использовался аппарат государственной власти. Ускорению процесса первоначального накопления капитала послужили колониальные войны и хищническое ограбление населения захваченных колоний, рост государственных долгов и налоговых сборов.

Для покрытия бюджетного дефицита государство должно было размещать займы на крупные суммы среди владельцев денежного капитала. Это позволяло буржуазии, выступавшей в роли кредитора государства, регулярно присваивать значительные проценты, выплачиваемые по правительственным обязательствам. Развитие государственного кредита дало толчок торговле ценными бумагами, биржевой игре.

Важным средством первоначального накопления капитала служила система протекционизма. Внешнеторговая политика строилась на введении высоких импортных пошлин, призванных ограничить ввоз товаров из других стран, и выплате премий за вывоз из страны промышленных изделий. В ряде стран (например, в Англии в XVII в.) вводился прямой запрет на вывоз из страны важных видов промышленного сырья; предпринимателям, приступавшим к организации новых производств, первоначальный капитал поступал прямо из казны в форме крупных денежных субсидий.

Первоначальное накопление капитала было подготовлено развитием производительных сил, ростом товарно-денежных отношений и формированием достаточно емких национальных рынков.

Закономерности первоначального накопления капитала в различных странах не исключают разнообразия конкретных форм его проявления. В России, например, развитие процессов первоначального накопления капитала тормозилось длительным господством феодально-крепостнической системы, сдерживавшей экономическое высвобождение таких факторов производства, как труд и земля.

Переходный период, переживаемый Россией в конце прошлого XX в., часто отождествляется с процессом первоначального накопления капитала. Однако между этими процессами нет полного совпадения. Современная Россия пережила период, связанный с отказом от командно-административной системы, основанной на директивном ценообразовании и централизованном распределении ресурсов и переходом на рыночные методы регулирования. В этом состоит коренное отличие процесса первоначального накопления капитала в прежнем смысле слова.

Объединяет их процесс создания класса предпринимателей на новой материальной основе в виде частной собственности с использованием как внутренних, так и внешних источников.

К числу внутренних относится прежде всего приватизация, которая привела к разделу государственной собственности методами:

- перераспределения средств между отраслями тяжелой (в том числе ВПК) и легкой промышленности в пользу последней;
- концентрацией капитала в сфере услуг и в торговле;
- «самозахватом» функций распоряжения землей и природными ресурсами предприятиями ТЭК и другими энергопроизводителями;
- передачей элитным предприятиям и их владельцам прав на распоряжение частью произведенной ими продукции с целью ее бартерного обмена;
- получением внешнеторговыми фирмами прибылей, возникших за счет либерализации внешней торговли;

- получением доходов от «челночного» импорта;
- получением налоговых льгот, предоставляемых государством некоторым организациям на ввоз в страну спиртоводочных и табачных изделий;
- коррупцией, рэкетом, теневой экономикой и т. п.

К внешним источникам относится приток кредитов из-за рубежа. Значение первоначального накопления капитала состояло в том, что в ходе этого процесса предприниматели получали свободный доступ ко всем факторам производства, которые приобретают форму товара, что позволяло им реализовать свои предпринимательские способности.

10.2. Рынок капиталов, его субъекты и объекты

Развитие капиталистических экономических отношений обусловило дальнейшее исследование категории капитала на новых концепциях и трактовках. Можно выделить различные подходы к определению данной категории, но наибольшее число сторонников отмечают два направления, характеризующие капитал как совокупность средств производства («вещная» концепция) или как денежную сумму («монетарная»), используемую в хозяйственных операциях с целью получения дохода.

В связи с неоднозначностью трактовки категории «капитал» существует также проблема определения понятия «рынок капитала». В зависимости от того, что выступает объектом взаимоотношений продавцов и покупателей на рынке, в дальнейшем нами выделяются два возможных варианта трактовки этого понятия.

Первый вариант. Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал: станки, машины, здания, сооружения, запасы материалов и полуфабрикатов и т. п. в их стоимостном измерении. Поэтому в данном понимании рынок капиталов образует рынок факторов производства.

Изобразим это схематически (рис. 10.1).

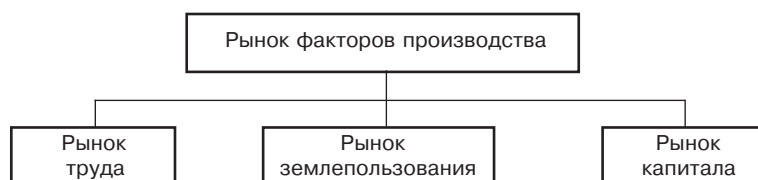


Рис. 10.1

Основными субъектами рынка капиталов являются *бизнесмены*.

Спрос на капитал на рынке факторов — это спрос фирм на физический капитал, позволяющий фирмам реализовывать свои инвестиционные проекты, а по форме предъявления — это спрос на инвестиционные фонды, обеспечивающие вложения необходимых финансовых средств в инвестиционные проекты фирмы. Спрос на капитал только выражается в виде спроса на финансовые средства для приобретения необходимых производственных фондов.

На рынке факторов производства домашние хозяйства, владеющие капиталом в форме вложенных денежных средств, предоставляют капитал в пользование бизнесу в виде материальных средств и получают доход в виде процента на вложенные средства.

В связи с тем что физический капитал может приобретаться в собственность фирм или предоставляться им во временное пользование, следует различать плату за поток услуг капитала (цена использования) и цену капитальных активов (цена купли-продажи).

Стоимость использования услуг капитала представляет собой рентную (прокатную) оценку капитала. Она может выступать в качестве рыночной котировки или суммы, уплачиваемой фирмой владельцу капитала за аренду части этого капитала.

Цена актива представляет собой цену, по которой единица капитала может быть продана или куплена в любой момент.

Второй вариант. Под капиталом на рынке финансов понимается денежный капитал. Поэтому рынок капиталов выступает одной из составляющих частей рынка ссудных капиталов (рис. 10.2).



Рис. 10.2

Рынок ссудных капиталов представляет собой совокупность взаимоотношений, где объектом сделки выступает денежный капитал и формируются спрос и предложение на него. Рынок ссудных капиталов подразделяется на денежный рынок и рынок капиталов. Денежный рынок связан с краткосрочными банковскими операциями сроком до одного года. Рынок капиталов формирует среднесрочные и долгосрочные операции банков. Он, в свою очередь, делится на ипотечный рынок (операции с закладными листами) и финансовый рынок (операции с ценными бумагами). Субъектами финансового рынка являются не только банки и их клиенты (как на ипотечном рынке), но и фондовая биржа, а объектом операций выступают не только ценные бумаги частных предпринимателей, но и бумаги государственных институтов.

Денежный рынок и рынок капиталов являются вторичными рынками ссудных капиталов. Каждый из них имеет собственный инструментарий, т. е. конкретные обращающиеся финансовые ценности, которые различаются по:

- статусу (акция или облигация);
- типу собственности (частная или государственная);
- сроку действия;
- степени ликвидности;
- характеру риска (банкротный или рыночный) и степени риска (рисковые, слаборисковые, безрисковые).

Так, инструментарий рынка капиталов в США включает, например:

- казначейские облигации, предназначенные для финансирования долгосрочной политики федерального правительства США;
- ценные бумаги государственных учреждений, которые эмитируются на основе специального разрешения правительства для финансирования различных типов социальных программ через финансовую систему;
- муниципальные облигации, выпускаемые местными органами власти;
- акции и облигации корпораций, эмитируемые частными фирмами.

Рынок капитала часто называют рынком инвестиционных фондов. Под инвестициями (капиталовложениями) понимают затраты на производство и накопление средств и увеличение материальных запасов и запасов капитала в экономике.

Поставщиками капитала выступают домохозяйства, а потребителями — фирмы бизнеса. Взаимодействие поставщиков и потребителей осуществляется через разветвленную сеть финансовых посредников: коммерческие банки, инвестиционные фонды, брокерские конторы и т. д. Их функцией является аккумуляция небольших сбережений домашних хозяйств в огромные суммы финансовых средств и размещение их среди потребителей капитала. Форма предоставления капитала может быть разная — либо непосредственная, в виде распространения акций новых выпусков среди подписчиков, либо заемная, в виде покупки облигаций корпораций и предоставления прямых займов фирмам. Важнейшую роль в этом процессе играет выплачиваемый по предоставленным средствам процент.

10.3. Внутренние и внешние источники формирования предпринимательского капитала

На протяжении всей своей деятельности предпринимателю приходится осуществлять инвестиции, объемы, характер и источники которых зависят от периода деятельности.

Для организации предпринимательского бизнеса на его начальной стадии приходится осуществлять первоначальное вложение капитала. Выделяют стартовый капитал, представляющий собой сумму первоначального капитала и текущих расходов на начальной стадии производства. Стартовый первоначальный капитал расходуется на регистрацию предприятия, открытие банковского счета, покупку здания или права на его аренду, ремонт или перестройку здания, покупку машин, оборудования, приборов, патентов, лицензий.

Текущие же расходы включают покупку сырья и материалов, арендную плату, зарплату, отчисления в социальные фонды и пр.

Таким образом, стартовый капитал отражает потребность предпринимателя в основном и оборотном капитале, направляемом на покупку производственных фондов (основных и оборотных), зарплату и затраты по управлению и другие производственные и непроизводственные расходы.

Все имеющиеся у предприятия средства представим в виде схемы (рис. 10.3).

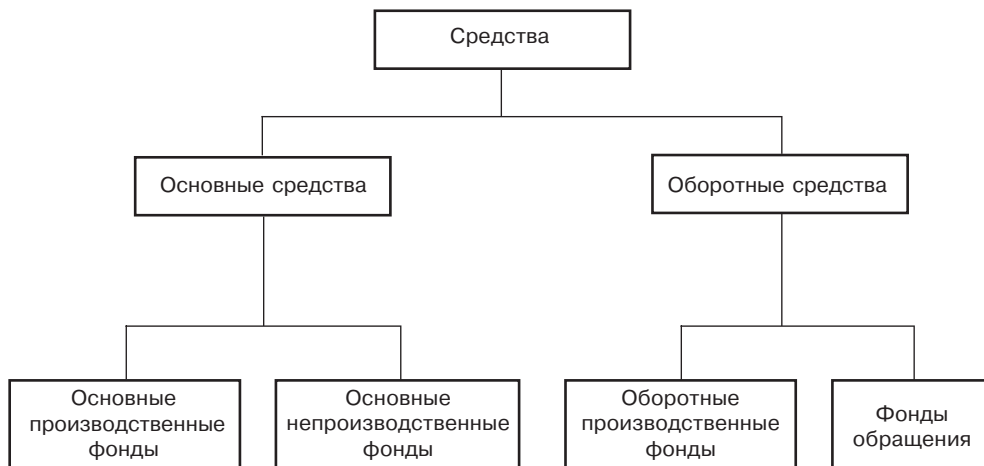


Рис. 10.3

Источники покрытия стартового капитала и пополнения средств предпринимателя могут быть как собственные (внутренние), так и заемные (внешние).

Соотношение собственных и заемных источников средств определяется двумя видами факторов:

- объективными — организационно-правовой формой предпринимательства, хозяйственной и рыночной конъюнктурой, состоянием и развитием национальной экономики, требованиями государственных регулирующих органов;
- субъективными — предпринимательской способностью, положением и личными возможностями предпринимателя.

К собственным источникам относятся прибыль от основной деятельности, прибыль от финансовых операций, другие виды доходов, уставный фонд, амортизационный фонд, задолженность покупателям за отгруженные товары, выручка от реализации выбывшего имущества, мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и пр.

К заемным источникам относят кредиты и ссуды, устойчивые пассивы и кредиторскую задолженность.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятий, когда образуется уставный капитал.

Уставный капитал — источник основных и оборотных средств фирмы, формируемый при ее организации. В свою очередь, источники формирования уставного капитала зависят от организационно-правовой формы предприятия. В России они определены Законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности». В качестве источников могут выступать акционерный капитал, паевые взносы учредителей, отраслевые финансовые ресурсы (при сохранении отраслевых структур), долгосрочный кредит, бюджетные средства. Величина уставного капитала показывает размер тех денежных средств (основных и оборотных), которые инвестированы в процесс производства.

Внешнее финансирование может осуществляться путем получения займов или выпуска акций. Финансирование с помощью займов представляет собой метод финансирования с использованием ссудных инструментов на рынке ссудных капиталов.

Кредит — это форма движения ссудного капитала, т. е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду на условиях возвратности и прибыльности. Источниками ссудного капитала являются:

- капиталы рантье, т. е. лиц, не склонных заниматься предпринимательской деятельностью и живущих на проценты;
- сбережения широких слоев населения; капиталы лиц, меняющих сферу предпринимательской деятельности; бюджетные остатки;
- свободные капиталы предприятий; капиталы, переходящие от предприятия к предприятию в форме товарного кредита;
- капиталы, образованные за счет выпуска банкнот.

В целом наличие кредита способствует непрерывности процесса производства, обеспечивает ускорение оборота капитала и увеличивает прибыль предпринимателя. Предприниматели чаще всего пользуются коммерческим и банковским кредитом. В зависимости от длительности пользования кредиты подразделяются на краткосрочные (возврат в течение года) и долгосрочные.

Краткосрочные займы используются для покрытия текущих затрат по выплате зарплат, покупке сырья или продаже готовых товаров. Из краткосрочных наиболее часто встречаются:

- коммерческий кредит, предоставляется одним предприятием другому для оплаты сегодняшней покупки;
- займы у финансовых институтов. Это, например, банковский кредит, который является надежным источником для краткосрочных вложений. Но он имеет свои недостатки: его размер может быть ограничен, срок возврата устанавливается банком, система возврата может быть неудобна;
- займы у инвесторов, когда крупные предприятия могут обратиться к своим вкладчикам в поисках средств для краткосрочных целей (например, продав коммерческие бумаги — своего рода долговые расписки корпорации, обязующейся вернуть долги с процентами).

Источниками долгосрочного финансирования служат нераспределенная прибыль, продажа акций и облигаций и долгосрочные займы.

Долгосрочные займы — это средства, которые будут использоваться больше года. Они применяются в основном при покупках дорогостоящего оборудования, зданий, развертывания большинства исследовательских работ. Наиболее часто встречается такой вид долгосрочного займа, как закладная, или кредит под обеспечение недвижимостью (землей, зданиями и пр.).

Многие крупные корпорации получают дополнительные средства за счет выпуска облигаций. *Облигация* — это ценная бумага, свидетельствующая о внесении ее владельцем определенной суммы денег, которая должна быть возвращена ему через определенный срок, и дающая право на получение процентов один или два раза в год. Реализация облигаций является удобной для корпорации формой привлечения инвестиций по нескольким причинам:

- это тоже кредит, только у общества;
- как и в банке, по облигациям платятся проценты, чаще всего два раза в год (купонный платеж);
- длительный срок — обычно 10 лет до погашения (иногда 30 лет).

Выпуск облигаций более предпочтителен, чем банковский кредит, но проценты должны быть выше, чем в банке, иначе облигации не будут покупаться. Облигации корпораций представляют собой долговые расписки, продаваемые обычно по номиналу.

Акционерные общества используют такую форму привлечения общественного капитала, как выпуск акций. *Акция* — ценная бумага, свидетельствующая о внесении денежной суммы ее владельцем и дающая право на получение дивиденда, а также участие в управлении данной компанией.

В отличие от держателей облигаций, которые являются кредиторами корпорации, акционеры являются ее собственниками. Это дает им возможность принимать участие в голосовании по выборам в совет директоров и распределении доходов.

Открытая подписка на акции имеет свои преимущества и свои недостатки. К преимуществам можно отнести:

- *во-первых*, она способствует сбору средств. Полученные за счет продажи ценных бумаг средства могут быть использованы для расширения и модернизации производственных мощностей, погашения задолженности, диверсификации деятельности и других целей. Первичное размещение ценных бумаг способствует также успеху в будущей деятельности по мобилизации капитала: увеличение собственного капитала эмитента дает акционерной компании возможность привлекать заемный капитал на более выгодных условиях, облегчает доступ к рынкам ценных бумаг для дополнительного предложения акций или долговых обязательств;
- *во-вторых*, обеспечивает информацию для партнеров и клиентов;
- *в-третьих*, стимулирует персонал за счет продажи акций внутри фирмы;
- *в-четвертых*, создает возможность использования акций.

К недостаткам следует отнести:

- потери в контроле и гибкости управления; расходы по выпуску и размещению акций;

- давление рынка (при изменении конъюнктуры);
- необходимость подбора компетентной команды для организации выпуска и размещения акций.

Финансирование корпораций посредством выпуска новых акций — самый дорогостоящий способ финансирования. Западные компании прибегают к нему в самом крайнем случае, если нет возможности профинансироваться через выпуск облигаций, банковский кредит или даже продажу части имущества. Выпуская акции из-за недостатка средств, бизнесмен теряет пропорционально выпуску долю самостоятельности в управлении.

Следует помнить, что чем больше используется различных источников финансирования, тем большие проблемы испытывает предприятие в своем росте.

10.4. Кругооборот инвестиционных ресурсов предприятия. Основной и оборотный капитал

Осуществив вложение капитала в какую-либо сферу деятельности, предприниматель ставит цель как можно скорее получить прибыль, т. е. излишек над первоначально авансированной суммой. Но получив ее один раз, он будет стремиться к этому вновь и вновь, для чего ему придется осуществлять воспроизводство.

Рассматривая воспроизводственный процесс во времени с точки зрения смены функциональных форм промышленного капитала, участвующего в нем, можно представить его в виде модели кругооборота, описываемого формулой:

$$(D - T... П... T' - D'),$$

и выделить следующие закономерные стадии:

$$D - T...$$

На рынке факторов производства денежный капитал расходуется на приобретение факторов производства, имеющих форму товара, и превращается в производительный; его функция — подготовка условий для производства:

$$...П...$$

В процессе производства производительный капитал превращается в товарный и выполняет функцию создания добавочной (прибавочной) стоимости:

$$... T' - D'.$$

Добавочная стоимость, заключенная в товаре, поступит предпринимателю только после его реализации на рынке. На этой стадии товарный капитал вновь превращается в денежный. Функция товарного капитала — реализация добавочной стоимости.

Последовательное превращение капитала из одной формы в другую называется его кругооборотом. Из формулы видно, что кругооборот капитала осуществляется ради создания прибыли:

$$d = D' - D,$$

где D — первоначально авансированный капитал, d — добавочная стоимость.

Рассматривая процесс воспроизводства через субъектно-объектную модель рынка, можно представить процесс кругооборота фирмы в виде следующей схемы (рис. 10.4).



Рис. 10.4

Конечный результат (доход фирмы):

$$D' - D = d.$$

Кругооборот капитала, взятый не как отдельный акт, а как непрерывно повторяющийся процесс возобновления движения всего авансированного капитала, есть оборот капитала.

Оборот капитала не совпадает с кругооборотом капитала. В результате каждого кругооборота возвращается предпринимателю в денежной форме только часть авансированного капитала; полный оборот капитал совершает только тогда, когда вся капитальная стоимость возвращается к владельцу в своей первоначальной, т. е. денежной, форме. Капитал в процессе оборота проходит стадии производства и обращения.

Оборот различных элементов капитала происходит неодинаково. В соответствии с различными функциями в обороте капитальной стоимости капитал делится на основной и оборотный.

В основной капитал входит стоимость средств труда, в оборотный капитал — стоимость предметов труда и стоимость оплаты рабочей силы. Различие оборота этих частей капитала вытекает из различий способа переноса разными элементами производительного капитала своей стоимости на создаваемый продукт.

Основной капитал — это часть производительного капитала, стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается собственнику в денежной форме по частям. В основной капитал входит стоимость всего оборудования, машин, производственных зданий, сооружений. Остальные части, воплощенные в сырье, топливе, материалах и т. д., входят в оборотный капитал, стоимость которого возвращается после каждого кругооборота. Сюда относят и стоимость оплаты рабочей силы.

Оборотный капитал — это та часть производственного капитала, стоимость которого входит в продукт целиком и полностью возвращается предпринимателю в денежной форме в каждом кругообороте капитала.

У западных авторов различных учебников по экономике нет единого подхода к понятиям основного и оборотного капитала, что связано с особенностями бухгалтерской отчетности, принятой в различных странах. Есть специфика и в российском понимании капитала.

В «Курсе предпринимательства» А. Хоскинга дается такой вариант набора элементов капитала, приводимый в качестве раздела финансового отчета фирмы:

«В основной капитал (основные фонды) включают: собственную и арендуемую землю, здания, оборудование, неосязаемые активы, патенты, торговые марки и т. п. В оборотный капитал (оборотные фонды) включают: ценные бумаги, дебиторскую задолженность минус скидки на сомнительные долги, денежную наличность» (Хоскинг А. Курс предпринимательства. М.: Международные отношения, 1993. С. 18).

Основной капитал подвергается материальному и моральному износу. *Материальный (физический) износ* — это процесс, в результате которого элементы основного капитала становятся физически непригодными к функционированию, происходит утрата их потребительной стоимости.

Материальный износ происходит:

- в процессе функционирования капитала в рабочий период;
- в период бездействия под влиянием сил природы.

В материальном износе различают две стороны:

- технико-производственную — утрату потребительской стоимости;
- стоимостную — перенос стоимости на готовый продукт.

Моральный износ — это обесценивание основного капитала в результате снижения стоимости средств труда или появления более дееспособных средств труда.

Различают моральный износ двух видов:

- с ростом производительности труда данные средства труда воспроизводятся дешевле, с меньшей стоимостью;
- производятся машины той же стоимости, но более технически совершенные, производительные, рентабельные.

В обоих случаях происходит обесценивание основного капитала, так как цена средств труда определяется их полезностью в каждый данный период времени.

Эта особенность определения стоимости и цены средств труда находит проявление в создании амортизационного фонда, который складывается из ежегодных амортизационных отчислений. Существуют разные методы исчисления амортизации:

- прямолинейная амортизация, т. е. равномерное списание стоимости средств труда каждый год экономического срока службы. Эти суммы накапливаются в амортизационном фонде;
- метод понижающегося остатка при удвоенной норме амортизации, где удвоенная норма применяется к остаточной стоимости. Этот метод впервые был применен в США в 50-х гг. прошлого века;
- метод единицы услуг или единицы продукции, когда, например, определяется, сколько километров пройдет грузовик за время эксплуатации, сколько грузов может перевезти, во сколько рублей обходится 1 км пробега.

Подгоняемые конкурентной борьбой предприниматели стремятся обеспечить окупаемость значительной части капиталовложений на ранней, наиболее интенсивной стадии эксплуатации нового оборудования. В США применяется метод ускоренной амортизации. Увеличение доли амортизационных отчислений (до 20% ежегодно) ведет к ускорению оборота основного капитала.

10.5. Показатели эффективного использования ресурсов фирмы

В связи с тем что в конкуренции предпринимателей побеждает в первую очередь тот, кто имеет выигрыш во времени, показатели, отражающие временные характеристики функционирования капитала, являются важнейшими экономическими показателями.

Например, скорость обращения капитала рассчитывается как число оборотов, совершаемых в течение года:

$$П = \frac{O}{T},$$

где $П$ — число оборотов; O — единица измерения оборота капитала (год); T — время оборота данного капитала (в месяцах).

Оборот капитала как показатель характеризует соотношение между объемом реализации и вложенным капиталом, т. е. оценивает степень, до которой чистые вложенные активы генерируют сбыт:

$$k_1 = \frac{\text{Объем реализации}}{\text{Вложенный капитал}}.$$

Простейшим показателем здесь является коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, равный частному от деления стоимости реализованной продукции (выручки от реализации) за данный период на средний остаток оборотного капитала за тот же период.

$$R_{об} = \frac{\text{Средний остаток оборотного капитала}}{\text{Стоимость реализованной продукции}}.$$

Например, если выручка от реализации составила за год 2000 млн руб., а средний остаток оборотного капитала фирмы 400 млн руб., то коэффициент оборачиваемости оборотного капитала

$$R_{об} = \frac{2000 \text{ млн руб.}}{400 \text{ млн руб.}} = 5.$$

Это означает, что за год каждый рубль, вложенный в оборотный капитал фирмы, совершил пять оборотов.

Зная число оборотов, можно подсчитать и показатель средней продолжительности одного оборота в днях (O_T).

$$O_T = \frac{O}{П}$$

или в нашем примере

$$O_T = \frac{360 \text{ дней}}{5} = 72 \text{ дня.}$$

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость превращения оборотных средств

в денежную форму оказывает непосредственно влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

Соотношение оборотного капитала и суммы краткосрочных обязательств увязывает объем действующего капитала и платежеспособность предпринимателя. *Действующий капитал* – это сумма превышения оборотных фондов над краткосрочными долговыми обязательствами:

$$k_2 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{\text{Необходимые капитальные вложения}}{\text{Годовая амортизация} + \text{годовая прибыль}}.$$

Для характеристики функционирования основных и оборотных фондов применяются также показатели, отражающие эффективность их использования.

Они бывают двух видов.

1. Показатели отдачи (фондоотдача):

$$\Phi_o = \frac{\text{Объем произведенной продукции}}{\text{Объем основных производственных фондов}}.$$

Показатель фондоотдачи отвечает на вопрос, сколько продукции выпускается на единицу стоимости основного капитала.

Например, если объем произведенной продукции 927 тыс. руб., а средняя за период стоимость основных производственных фондов 600 тыс. руб., то фондоотдача составит:

$$\Phi_o = \frac{927 \text{ тыс. руб.}}{600 \text{ тыс. руб.}} = 1,544.$$

Фондоотдача является прямой величиной уровня использования основного капитала. Обратный фондоотдаче показатель называется фондоемкостью.

2. Показатели емкости (фондоемкость):

$$\Phi_e = \frac{\text{Объем основных фондов}}{\text{Объем произведенной продукции}} = \frac{1}{\Phi_o}.$$

Этот показатель отражает потребность в основном капитале на единицу стоимости результата.

Система этих показателей варьирует в зависимости от отраслевых структур, характера производства, потребностей детального учета оборота капитала, например, при аудиторском контроле.

Глава 11

КОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

11.1. Концепции издержек производства

Издержки исследовали еще классики политической экономии: А. Смит ввел понятие абсолютных издержек, Д. Рикардо — автор теории сравнительных издержек. Под термином «издержки» они понимали средние общественные затраты на единицу, т. е. то, чего стоила отдельная единица продукции на среднем предприятии или чему равны средние затраты на всех предприятиях, принадлежащих отрасли. Издержки производства определялись классиками и как цена производства с учетом рентных платежей.

Согласно марксистской концепции издержки производства, это то, что стоит товар капиталисту, а именно сумма расходов на приобретение средств производства и рабочей силы (постоянного и переменного капитала). От специфически капиталистических издержек К. Маркс отличает действительные издержки производства товара (затраты труда), образующие его стоимость. Такое разграничение издержек производства, как затраты труда и затраты капитала, — один из исходных принципов марксистского анализа процесса капиталистического воспроизводства.

В конце XIX в. появляется ряд новых концепций. У маржиналистов (К. Менгер, Ф. Визер) издержки предстают как психологическое явление, основанное на предельной полезности. По их мнению, сумма, уплачиваемая фирмой за факторы производства, определяется предельной полезностью, которой они обладают с точки зрения продавца. Понятие издержек в маржиналистской экономической теории относится к отдельному предприятию, издержки и доходы которого рассматриваются как функции от масштаба производства.

Австрийский теоретик Ф. Визер разработал субъективную теорию издержек альтернативных возможностей, согласно которой действительные издержки производства данного товара равны наивысшей полезности тех благ, которые общество могло бы получить, если бы по-другому использовало затраченные производственные ресурсы. Перевод на математическую основу взглядов маржиналистов представителями австрийской школы способствовал появлению теории минимизации издержек.

Институционалистская теория издержек наиболее ярко представлена в работах Дж. К. Кларка («Исследование экономики накладных издержек») и Дж. А. Гоб-

сона. Первый занимался проблемой накладных (*overhead coats*), а также подробно исследовал различные типы издержек: индивидуальные и общественные, абсолютные, дополнительные, финансовые, производственные, долгосрочные и краткосрочные. Заслугой Дж. А. Гобсона было то, что он ввел понятие «человеческие издержки» (*human coats*), которые измеряются, по его мнению, качеством и характером трудовых усилий, способностями лиц, делающих эти усилия, а также с точки зрения распределения труда в обществе.

Неоклассические концепции издержек производства рассматривают их как сумму затрат (постоянных и переменных) на приобретение факторов производства. В последнее десятилетие широкую известность приобрела теория транзакционных издержек, разрабатываемая представителями неоинституционализма. Сюда относят главным образом издержки обращения, т. е. расходы по реализации товара (реклама, содержание рынков и т. д.). Понятие транзакционных издержек ввел американский экономист Р. Коуз. По мнению К. Эрроу, транзакционные издержки в экономике подобны трению в физике. Неоинституционалисты считают, что функция рынка заключается в экономии транзакционных издержек, а главным его преимуществом выступает тенденция к минимизации затрат каждого участника обмена на получение информации.

11.2. Виды издержек. Динамика постоянных, переменных и средних издержек при росте объемов производства

Следует различать понятия «затраты» (*inputs*) и «издержки» (*costs*), что связано с различием соответственно расходуемых на производство ресурсов (материальных, природных, энергетических, трудовых, информационных и пр.) и их стоимостной оценки. Поэтому *издержки* — это не просто затраты, а затраты ресурсов, принявшие на рынке стоимостную форму. Издержками называют денежное выражение использования производственных ресурсов, в результате которого осуществляется производство и реализация продукции.

Существует несколько подходов к рассмотрению издержек производства.

Во-первых, издержки производства с позиции социально-экономических отношений делятся на издержки общества и издержки предприятия. С позиций общества к издержкам относятся затраты всего живого и овеществленного труда, отраженные в стоимости готовой продукции.

Издержки производства предприятия представляют собой результат воспроизводственного процесса и отражают денежные затраты предприятия на потребленные в производстве средства производства и выплату заработной платы.

Во-вторых, существуют так называемые экономический и бухгалтерский подходы к определению издержек предприятия.

При бухгалтерском подходе издержки представляют собой фактический расход факторов производства для изготовления определенного количества продукции по ценам их приобретения. Издержки предприятия в бухгалтерской и статистической отчетности выступают в виде себестоимости продукции.

Экономическое понимание издержек производства основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования. Экономические издержки любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости при наилучшем из всех возможных вариантов использования. Они могут быть явные (денежные) или неявные (имплицитные или вмененные).

Явные (explicit costs) — это альтернативные издержки, которые принимают форму явных денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточным изделиям. Они связаны с приобретением ресурсов на стороне. Например, зарплата рабочим, менеджерам, оплата транспортных расходов и пр.

Неявные (implicit costs) — это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы (или собственности фирмы как юридического лица), которые недополучены в обмен на явные (денежные) платежи. Например, недополученная прибыль при отказе от сдачи в аренду собственных зданий. В бухгалтерском учете неявные издержки не отражаются.

Существует множество классификационных признаков, по которым проводится разделение издержек производства на различные виды. Выделим некоторые из них, употребляемые в отечественной и зарубежной практике (табл. 11.1).

Таблица 11.1
Классификация издержек (затрат) производства

Признаки классификации	Подразделение издержек
Экономические элементы	Экономические элементы затрат
Статьи себестоимости	Статьи калькуляции, себестоимости
Отношение к технологическому процессу	Основные, накладные
Состав	Одноэлементные, комплексные
Способ отнесения на себестоимость продукта	Прямые, косвенные
Роль в процессе производства	Производственные, внепроизводственные
Целесообразность расходования	Производительные, непроизводительные
Возможность охвата планом	Планируемые, непланируемые
Отношение к объему производства	Постоянные, переменные
Периодичность возникновения	Текущие, единовременные
Отношение к готовому продукту	Затраты на незавершенное производство, затраты на готовый продукт

Наибольшее практическое значение имеет деление издержек на постоянные и переменные.

Постоянные издержки (fixed costs) FC — это такие издержки, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от величины и структуры производства и реализации.

Графическим изображением постоянных издержек будет прямая FC , параллельная оси абсцисс (рис. 11.1).

К постоянным издержкам, как правило, относятся оплата обязательств по облигационным займам, рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зда-

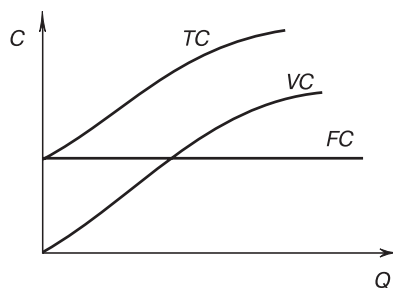


Рис. 11.1

ний и оборудования, страховые взносы, жалование высшему управленческому персоналу и будущим специалистам фирмы.

Постоянные издержки могут быть разделены на две группы: стартовые и остаточные. К остаточным издержкам относится та часть постоянных издержек, которые продолжает нести предприятие, несмотря на то что производство и реализация на какое-то время полностью остановлены. К стартовым издержкам относится та часть постоянных издержек, которые возникают с возобновлением производства и реализации (рис. 11.2).

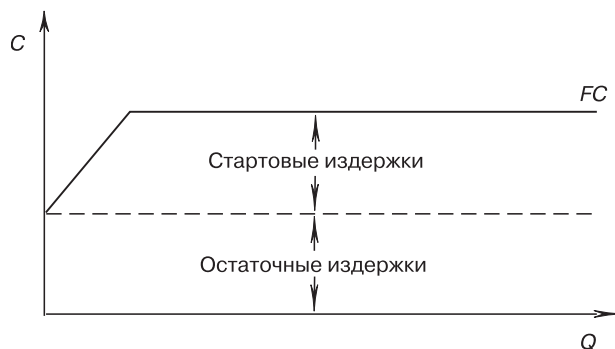


Рис. 11.2

Переменные издержки (variable costs) VC — это те издержки, общая величина которых на данный период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации продукции — например, затраты на заработную плату, сырье, топливо, энергию, транспортные услуги. Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение. Постоянные издержки должны быть оплачены, даже если продукция не производится вообще. Переменными издержками предприниматель может управлять путем изменения объемов производства.

Рассмотрим динамику переменных издержек при изменении производства и реализации. Здесь возможны три случая:

1. Пропорциональными переменные издержки называются тогда, когда их относительное изменение равно относительному изменению объема или загрузки производства (рис. 11.3, а).

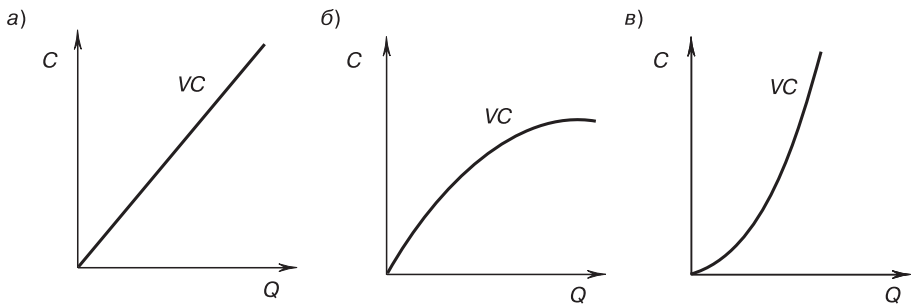


Рис. 11.3

2. Если относительный рост переменных издержек меньше, чем относительное увеличение объема производства, то говорят о дегрессивных переменных издержках (рис. 11.3, б).

3. Прогрессивные переменные издержки имеют место тогда, когда относительное увеличение переменных издержек больше, чем объем производства (рис. 11.3, в). Под валовыми издержками предприятия (total costs) TC — понимается сумма его постоянных и переменных издержек (см. рис. 11.1)

$$TC = FC + VC.$$

Валовые издержки с каждой новой единицей продукции увеличиваются на ту же величину, что и сумма переменных издержек.

Существует большое количество видов затрат, которые определяют величину совокупных затрат при изменениях объема производства, к примеру затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, транспортные расходы, расходы на энергию, отдельные виды заработков и т. д. Поскольку коэффициент реагирования этих переменных затрат определяет решения об увеличении или снижении объемов производства, такие затраты в западном учете называют решающими затратами. Затраты других видов не зависят от объемов производства, например зарплата администрации предприятия, охраны, плата за арендованные основные средства и т. п. Так как они непосредственно не влияют на решение о том, в каких количествах осуществлять производство, а просто являются условием, предпосылкой функционирования предприятия, их принято называть затратами, не определяющими решения.

Однако будет неверным считать, что все переменные издержки влияют на решение об объемах производства, а все постоянные — нет. Необходимо принимать во внимание тот факт, что издержки одного и того же вида могут вести себя по-разному. Существует большое количество издержек, которые в определенной ситуации по принятию решения являются переменными, а в другой ситуации могут быть постоянными. Ответ на вопрос, считать ли данные издержки постоянными или переменными, зависит прежде всего от двух факторов: длительности периода, рассматриваемого для принятия решения, и делимости производственных факторов. Обычно временные периоды подразделяют на краткосрочные и длительные. В длительном периоде времени все издержки становятся переменными.

Например, если срок для увольнения с работы (по немецкому законодательству) составляет для рабочих неделю, то затраты на их заработную плату на неделю постоянны. Даже при снижении объема производства невозможно тотчас же уволить рабочих. Для служащих этот срок составляет 6 недель, 3 месяца и больше. Если в качестве временного периода рассматривать год, то практически все затраты на оплату труда становятся переменными.

Постоянные издержки могут возникать в результате договорных отношений (например, договоры лизинга, договоры о найме, арендные договоры и пр.). Бесплезно делить издержки на постоянные и переменные по их сущности. В западной классификации издержек утверждается, что характер их поведения (постоянные или переменные) зависит от ситуации, в которой принимается решение. Для предпринимателя важной является информация о том, каковы не просто его издержки, а издержки по выпуску единицы продукции, т. е. средние издержки. Средние издержки ATC — это валовые издержки, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q}.$$

Соответственно рассчитываются средние постоянные и средние переменные издержки:

$$AFC = \frac{FC}{Q}; \quad AVC = \frac{VC}{Q} \quad ATC = AFC + AVC$$

Графически вид кривых APC , AVC , ATC представлен на рис. 11.4.

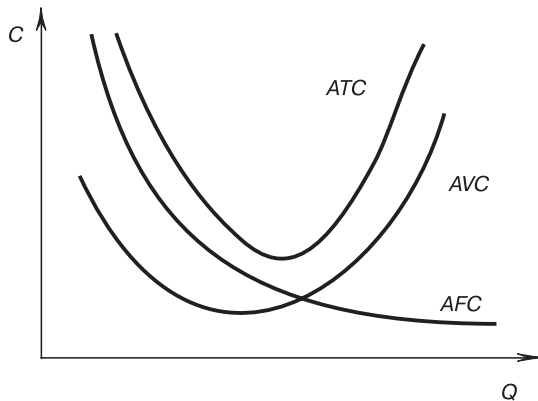


Рис. 11.4

Средние переменные издержки, как видно из графика, в начале падают, достигают своего минимума, а затем начинают расти. Практически это означает, что при малом объеме производства процесс будет относительно неэффективным и дорогостоящим, так как оборудование окажется недогруженным, разделение труда неглубоким, технологические процессы менее совершенными. По мере рас-

ширения производства его эффективность будет расти и переменные издержки на единицу продукции будут снижаться. Но применение все большего количества переменных ресурсов приведет в конце концов к тому, что в действие вступит закон убывающей отдачи. С этого момента использование ресурсов будет настолько полным и интенсивным, что каждая добавочная единица переменных ресурсов будет увеличивать объем производства на меньшую величину.

Кривая средних валовых издержек зависит от вида кривой средних постоянных и средних переменных издержек. Объем производства, при котором средние валовые издержки минимальны, называется оптимумом по издержкам. Если принимать в расчет только издержки, то такой объем производства является наиболее выгодным для предприятия. Но это вовсе не означает, что следует производить и реализовывать именно такое количество продукции, ибо во внимание следует принять цену, по которой будет осуществляться реализация. Возможны три варианта положения фирмы на рынке (рис. 11.5).

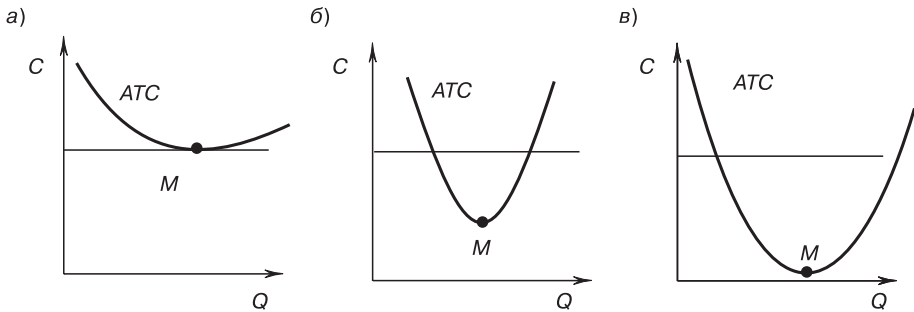


Рис. 11.5

В первом случае фирма за счет реализации может лишь покрыть свои минимальные средние издержки. Так как прибыль есть разница между выручкой от реализации и издержками, то в данном случае она будет равна нулю. Такая фирма называется предельной фирмой (рис. 11.5, а).

Второй случай характеризует состояние равновесия фирмы, когда она получает сверхприбыль, или «квазирену» (рис. 11.5, б).

Третий случай демонстрирует ситуацию, когда фирма терпит убытки (рис. 11.5, в).

Кривая средних издержек длительного периода, так называемая *оборотная кривая*, образуется как касательная к множеству краткосрочных кривых средних издержек. Так как эти кривые в соответствии с законом убывающей отдачи поднимаются, то любое увеличение объема производства рано или поздно начнет приносить убытки. Но поскольку эти кривые и издержки, их образующие, связаны с конкретным оборудованием, которое через определенные промежутки времени заменяется на более современное, то издержки для каждой новой технологии будут свои: AVC^I , AVC^{II} , AVC^{III} и т. д. Результирующая долгосрочная кривая, проведенная по касательной к множеству краткосрочных кривых и как бы обворачивающая их, будет показывать, как изменяются издержки предприятия в долгосрочный период при разных технологических процессах (рис. 11.6).

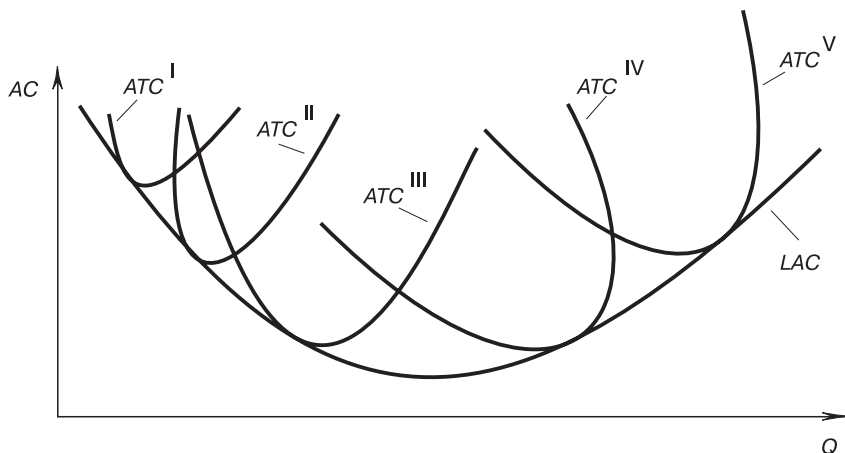


Рис. 11.6

В длительном периоде влияние масштаба предприятия и объемов его производства на динамику средних издержек может быть как положительным, так и отрицательным. Как правило, в долгосрочном периоде издержки по мере расширения предприятия вначале падают, достигают минимума, а затем снова растут. Дугообразность кривой можно объяснить в этом случае не законом убывающей отдачи, а положительным или отрицательным эффектом роста масштабов производства.

Положительный эффект масштаба (экономия от масштаба, или возрастающая отдача) имеет место тогда, когда долгосрочные средние издержки фирмы падают по мере увеличения выпуска.

Положительный эффект масштаба (экономия от массового производства) наблюдается под воздействием следующих факторов:

- специализируется труд рабочих. С расширением производства отпадает необходимость совмещения профессий, в том числе профессий квалифицированного и неквалифицированного труда, потери времени на переход к разным рабочим местам, операциям, приобретаются навыки, создается возможность получить работу по желанию;
- специализируется и экономится управленческий труд;
- эффективнее используется оборудование, машины, в целом основной и оборотный капитал. Расширяется возможность применять более производительное дорогое оборудование, прогрессивные технологии, использовать новейшие достижения науки и техники;
- складывается возможность производить более глубокую переработку сырья, использовать технологические отходы, осуществлять диверсификацию производства.

Отрицательный эффект масштаба возникает при такой организации производства, когда долговременные средние издержки возрастают по мере увеличения объема выпускаемой продукции. Его основная причина связана с ослаблением контроля за координацией деятельности различных звеньев фирмы. Управленче-

ский аппарат становится многочисленным, высшее руководство отдаляется от производственного процесса. Это снижает оперативность, четкость управления, возрастают прямые и накладные расходы производства.

У крупных фирм имеется больше возможностей для выживания в период кризиса, в борьбе с конкурентами. Они стремятся «обойти» отрицательный эффект масштаба производства: используют компьютеры для обработки информации, лучше готовят кадры, создают несколько автономных подразделений. Этими и другими мерами можно блокировать отрицательный эффект масштаба производства.

Постоянная отдача от масштаба имеет место в том случае, когда долгосрочные средние издержки не зависят от объема выпуска.

Минимально эффективный размер предприятий (МЭР) представляет собой наименьший размер производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные средние издержки.

Можно проследить по крайней мере три модели предприятий с разными кривыми долгосрочных средних издержек (рис. 11.7).

Кривая *А* — издержки достигают минимального уровня и на большом отрезке, характеризующем увеличение масштабов производства, остаются таковыми. Кривая *Б* — по мере роста масштаба производства издержки плавно и медленно снижаются и достигают минимума, когда предприятие станет достаточно масштабным.

Такова ситуация в автомобильной, алюминиевой, сталелитейной и многих других отраслях промышленности. А это значит, что при данном объеме потребительского спроса достаточная эффективность производства будет достигнута лишь небольшим количеством промышленных гигантов. Чтобы достичь положительного эффекта, предприятию, возможно, придется выходить за пределы существующего рынка.

Кривая *В* показывает случай, когда отрицательный эффект наступает уже при небольшом расширении предприятия. В такого рода отраслях имеющийся объем потребительского спроса будет поддерживать существование значительного ко-

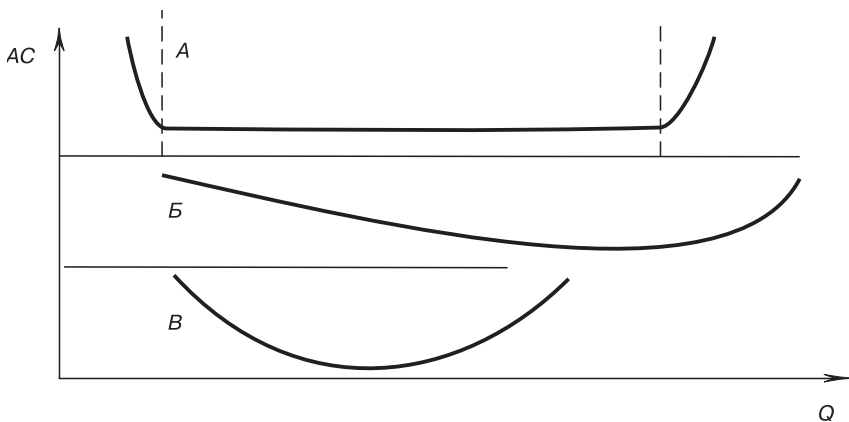


Рис. 11.7

личества относительно мелких производителей. В этот разряд попадают многие виды розничной торговли, некоторые сельскохозяйственные работы, предприятия хлебопекарной, швейной, обувной отраслей. Их можно назвать конкурентными в отличие от предыдущей группы — концентрированной. Те и другие имеют особенности технологии, что отражается в издержках. Но складывающиеся размеры предприятий могут зависеть и от других факторов: государственной политики, географических границ рынка и пр. Многие отрасли на самом деле гораздо более концентрированы и менее конкурентны, чем можно было ожидать исходя из концепции масштаба производства.

Рассматривая вопрос об объемах производства, необходимо учитывать не только средние издержки, но и предельные.

Предельные издержки MC — это дополнительные издержки, необходимые для производства дополнительной единицы продукции:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}.$$

Фирма расширяет производство, если дополнительная единица продукции обходится ей дешевле, чем ее продажная цена, до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с ценой продукции. В краткосрочный период кривая предельных издержек имеет U -образную форму, что связано с законом сокращающейся доходности, когда дополнительные усилия прилагаются к ограниченным или фиксированным факторам производства во всё возрастающем размере.

Вначале предельные издержки могут сокращаться (рис. 11.8), что связано с эффектом масштаба, когда увеличение масштабов производства ведет к росту доходности.

Поведение кривых MC , AC и AVC подчиняется так называемому предельно-среднему правилу, в соответствии с которым предельные издержки будут равны средним издержкам в их минимальном значении. На графике это правило будет означать пересечение кривой MC , кривых AC и AVC в точке их минимума, т. е. $MC = \min AC$.

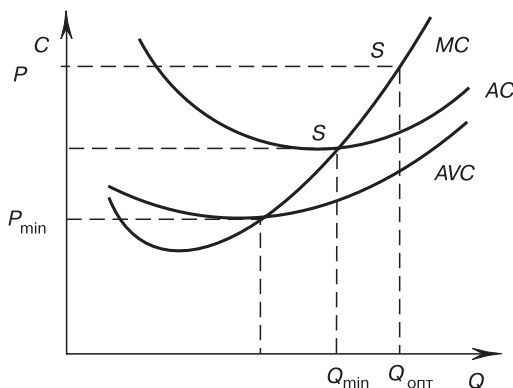


Рис. 11.8

Если исходить из того, что фирма рассматривает сложившуюся рыночную цену P как данную и приспособливает к ней свое производство, то она будет стремиться производить столько продукции $Q_{\text{опт}}$, чтобы цена равнялась предельным издержкам. Кривая предложения фирмы SS совпадет с линией предельных издержек, лежащих выше минимального уровня средних издержек.

11.3. Издержки и использование труда в производстве. Производительность — мера измерения эффективности функционирования фирмы

Если внимательно присмотреться к затратам на производство продукта, то нетрудно увидеть, что они включают в себя затраты живого труда и затраты средств производства. Однако последние тоже сводятся в конечном счете к затратам труда, употребленного в свое время на их изготовление. Поэтому в экономической теории принято считать, что на производство каждого продукта расходуется живой и овеществленный труд. Прошлый труд накапливается также в виде знаний, информации. В производстве он выступает в виде станков, машин, инструментов и т. п.

Показатель производительности — это отношение количества продукции, произведенной данной системой за данный период времени, к количеству ресурсов, потребленных для создания или производства этой продукции за тот же период.

Как и многие другие понятия, производительность предполагает множественность своего числового представления, образуя систему показателей эффективности. Различают производительность в широком и узком смысле слова. Под производительностью в узком смысле слова понимается один показатель, характеризующий эффективность производственного процесса с точки зрения его основной цели в виде соотношения продукции, предназначенной для реализации за пределами этого производственного процесса, и одного или нескольких основных ресурсов. В таком показателе не отражаются условия производства (своевременность выполнения заказа, число травм, полученных рабочими, и др.).

По мере расширения круга задач, стоящих перед предприятием, все труднее оценить эффективность его деятельности с помощью одного показателя, а удобнее перейти к системе показателей, т. е. трактовать производительность в широком смысле слова.

Существуют две основные группы измерителей производительности.

Первая включает статические коэффициенты производительности. Это попросту измеритель продукции, деленный на измеритель затрат за определенный период времени.

Вторая включает динамические индексы производительности. Это статический коэффициент производительности за определенный период, деленный на аналогичный коэффициент за предшествующий период. Таким образом, мы получаем безразмерный показатель, характеризующий изменение производительности во времени.

Внутри каждой группы имеются три типа измерителей производительности: частные факторные, многофакторные и совокупные факторные, или общие, по-

казатели производительности. Каждый из измерителей характеризует отношение продукции к затратам, но они отличаются количеством элементов затрат или видов ресурсов, учитываемых в знаменателе (рис. 11.9).



Рис. 11.9

Если речь идет об одном виде ресурсов (труд, капитал, энергия, информация, материалы) — это частный показатель производительности (или показатель частичной производительности). Для частного показателя производительности труда, выраженного формулой

$$ПТ = \frac{\text{Объем продукции}}{\text{Затраты живого труда}},$$

наиболее распространены следующие формы:

- выпуск на один отработанный или оплаченный час (по ставкам текущего или базового периода);
- выпуск на одного занятого (с учетом и без частично занятых).

$$\begin{aligned}
 ПТ &= \frac{\text{Стоимость произведенной продукции в сопоставимых ценах (тыс. руб.)}}{\text{Количество отработанных рабочими человеко-дней}} = \\
 &= \frac{25\,000 \text{ тыс. руб.}}{10 \text{ тыс. человеко-дней}} = 2500 \text{ руб./человеко-дней.}
 \end{aligned}$$

Частные показатели производительности характеризуют эффективность производственного процесса в целом, но зачастую имеют если не разнонаправлен-

ную, то весьма различную динамику. Например, капиталотдача падает, а материалоотдача растет:

$$\begin{aligned} \text{Капиталотдача} &= \frac{\text{Объем продукции}}{\text{Затраты основного капитала}}; \\ \text{Материалоотдача} &= \frac{\text{Объем продукции}}{\text{Текущие материальные затраты}}. \end{aligned}$$

Соответственно их разнонаправленное движение дает противоречивую оценку использования капиталовложений. Поэтому для обобщенной оценки хозяйственных решений, когда возможны альтернативные решения по поводу использования взаимозаменяемых ресурсов, необходимы показатели, в затратной части которых находятся все основные материальные факторы производственного процесса.

Необходимость расчета многофакторных показателей производительности вызвана также тем, что предприятия увеличивают выработку на одного работника не только вследствие лучшей организации производства, но и путем наращивания технической оснащенности живого труда.

Показатель многофакторной производительности труда ($M\Phi$) в знаменателе может содержать:

- текущие затраты (расходы на рабочую силу, покупку сырья, материалов и пр.);
- примененные затраты;
- смешанную оценку (и те и другие).

Исходная формула для расчета многофакторного и общего показателей производительности труда имеет вид:

$$M\Phi = \frac{Q}{f(x_i)} \quad \text{или} \quad \frac{\Delta M\Phi}{M\Phi_0} = \frac{Q_1 / f(x_i)_1}{Q_0 / f(x_i)_0}$$

где x_i — факторы, принимаемые во внимание при расчете показателя $M\Phi$; 1,0 — индексация отчетного и базисного периодов соответственно.

Чаще всего в виде основных производственных факторов рассматриваются затраты живого труда и основного капитала. В этом случае

$$M\Phi = \frac{Q}{\alpha L + \beta K},$$

где α, β — соответствующие веса для суммирования затрат живого труда и основного капитала; L — затраты живого труда; K — затраты основного капитала.

Идеальным подходом при расчете производительности представляется объединение в знаменателе всех факторов производства, чтобы в этом выражении учитывалось взаимозамещение факторов. Подобный метод измерения совокупной производительности чаще всего рекомендуется при анализе деятельности корпорации в целом в тех отраслях, где применяется много ключевых факторов производства.

11.4. Факторы, определяющие динамику производительности труда

Повышение производительности — результат управления и вмешательства в ключевые процессы преобразования продукта или труда. Повышение производительности произойдет при соблюдении любого из перечисленных ниже условий:

1. Продукция возрастает, затраты уменьшаются.
2. Продукция возрастает, затраты остаются неизменными.
3. Продукция возрастает, затраты возрастают, но более низкими темпами.
4. Продукция остается неизменной, затраты сокращаются.
5. Продукция сокращается, затраты сокращаются, но более быстрыми темпами.

Говоря об управлении производительностью, следует иметь в виду, что в системе показателей производительности находят отражение все стороны функционирования фирмы. Поэтому важно учитывать не только производственные факторы, но и человеческий фактор как важнейший в современных условиях. В табл. 11.2 представлены основные управленческие рычаги для роста производительности труда.

Таблица 11.2

Повышение технического уровня производства	Комплексная механизация и автоматизация Внедрение прогрессивной технологии Модернизация оборудования Совершенствование конструкций изделий, технических характеристик и пр. Улучшение использования предметов труда или их замена другими
Совершенствование управления, организации труда и производства	Структура управления Механизация и рационализация труда в управлении Внедрение НОТ Нормирование труда
Изменения в объеме трудовых затрат в связи с изменениями в структуре производства	Повышение или понижение удельного веса отдельных видов продукции с разным уровнем трудоемкости Изменения в уровне и структуре поставок по кооперации Повышение или снижение объемов производства
Человеческий фактор	Рост образовательного уровня Рост производственной квалификации Отношение людей к труду

На уровне фирмы, с одной стороны, имеется возможность управлять основными факторами эффективности, а с другой — она находится под весьма сильным воздействием неопределенности, создаваемой внешними для нее условиями.

11.5. Отраслевая и региональная дифференциация издержек производства и их динамики

Существуют отрасли, в которых различия в издержках производства часто вызываются естественными, природными условиями, например в сельском хозяйстве, в добывающих отраслях. Этим объясняется существование до недавнего времени так называемых поясных, или зональных, цен.

В других отраслях различия в издержках вызываются нововведениями, организацией производства, качеством и квалификацией трудовых ресурсов и пр. В зависимости от того, какой вид ресурсов является преобладающим в структуре затрат на производство, принято выделять отрасли, в которых производство является трудоемким, материалоемким, энергоемким.

Так, например, данные о структуре затрат в промышленности РФ приведены в табл. 11.3.

Таблица 11.3

	1990-е гг.	2000–2007 гг.
Все затраты	100	100
в том числе:		
материальные	69	64
на оплату труда	13	11
отчисления на социальные нужды	2	4
амортизация	12	6
прочие расходы	4	15

Увеличение удельного веса материальных затрат обычно связано со специализацией производства, когда в производстве применяется больше комплектующих изделий.

В настоящее время динамика издержек в масштабе отраслей определяется противоборством двух противоположных тенденций.

Первая ведет к росту издержек производства. Факторами, ее обуславливающими, являются:

- нацеленность на индивидуализацию потребления, а значит, и производства;
- необходимость частой смены ассортимента выпуска;
- рост расходов на НИОКР, повышение образовательного уровня сотрудников, на рекламу и пр.

Вторая тенденция связана с тем, что новые технологии нацелены прежде всего на экономию ресурсов. Например, возможности снижения затрат на единицу полезной мощности в оптической связи и микроэлектронике не имеют аналогов в истории техники.

Современный этап общеэкономического развития ведущих стран характеризуется тем, что по многим видам продукции достигнут уровень производства, превышать который просто нецелесообразно. В этих условиях развитие произ-

водства реализуется, в первую очередь, не в количестве производимых товаров, а в их качественном совершенствовании. Параллельно с повышением качества новых продуктов идет зачастую не рост их цены, а снижение, причем не на проценты, а в разы. Коренная смена ассортимента происходит каждые 5–10 лет, переход на новые технологии — каждые 3 года. Сказанное в первую очередь касается группы так называемых высокотехнологичных отраслей (ВТО), которые представляют собой наиболее динамичную часть экономики и развитие которых во все большей степени определяет экономику в целом. Именно в этих отраслях происходит быстрое снижение издержек производства продукции.

Изменения в издержках на современных предприятиях связаны также с ростом числа автоматизированных производств. Автоматизация ведет к росту постоянных издержек и капиталовложений и уменьшению переменных издержек. Такое изменение в структуре издержек на производство стимулирует полное использование мощностей. Опыт целлюлозно-бумажной, сталелитейной, химической, авиационной промышленности дает основание полагать, что этот подход принесет в будущем значительные доходы.

Природно-географические и демографические различия в положении отдельных регионов (в том числе и стран) порождают региональную (межстрановую) дифференциацию издержек производства. Еще А. Смит, рассматривая международное разделение труда, писал: «Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами можем изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, предлагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом» (Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 333). Данный взгляд получил название теории абсолютных преимуществ. Д. Рикардо сформулировал более общие принципы взаимовыгодной торговли и международной специализации труда. Он показал, что обмен является целесообразным даже в тех случаях, когда одна страна производит все товары при более низких издержках производства, чем другая, если только разница между сравнительными издержками в одной стране больше, чем в другой.

Рассмотрим пример, приводимый Рикардо (табл. 11.4). Он брал две страны (Англию и Португалию) и два товара (вино и сукно), издержки производства условно измерял рабочим временем.

Таблица 11.4

	Издержки производства, рабочие дни	
	Португалия	Англия
1 единица вина	8	12
1 единица сукна	9	10

В данном примере производство в Португалии абсолютно более эффективно, чем в Англии, и, по теории Смита, невыгодно португальцам покупать английские товары. Но, пользуясь принципом Рикардо, необходимо сравнить относительные

эффекты производства. В Португалии издержки на производство единицы сукна составят $9/8$ затрат на производство единицы вина, В Англии — $10/12$, т. е. значительно меньше. С вином ситуация противоположная. Затраты на производство единицы вина в Португалии в сравнении с производством единицы сукна меньше, чем в Англии. Следовательно, Португалии из соображений экономии национального труда выгоднее сосредоточить труд и капитал в виноделии, заменив производство сукна на его импорт из Англии, которой, наоборот, выгоднее специализироваться на производстве сукна.

Данный принцип, получивший название теории сравнительных преимуществ, справедлив для любого количества стран и товаров.

Изложенный классиками метод сравнительного анализа затрат и издержек не потерял своей актуальности и в современной экономике.

Глава 12

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. ПРИБЫЛЬ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДОХОД, ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

12.1. Прибыль и факторы, ее определяющие

Прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных инструментов рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости.

В условиях рынка прибыль предопределяет решение что, как и в каких размерах производить. Поэтому каждого производителя товаров и услуг интересует вопрос: при каком количестве производимого (реализуемого) товара и при какой цене на него можно получить максимальную прибыль? Теория прибыли получила отражение в учениях всех крупных экономистов со времени становления классической школы.

Первыми истолкователями прибыли были меркантилисты, которые считали, что прибыль возникает в сфере обращения, во внешней торговле, в результате продажи по более высокой цене. Физиократы считали, что прибыль создается только в сельском хозяйстве, где воздействие сил природы приводит к росту потребительных стоимостей сверх издержек производства. А. Смит и Д. Рикардо обосновали идею создания прибавочной стоимости в отраслях материального производства. Смит определял прибыль как вычет из продукта труда рабочего в пользу капиталиста.

К. Маркс называл прибыль превращенной формой прибавочной стоимости, порожденной всем авансированным капиталом, а источником прибавочной стоимости считал труд наемных работников. Он исследовал условия превращения прибавочной стоимости в прибыль и среднюю прибыль, показав объективные и субъективные границы роста прибыли. В экономической науке XX в. можно выделить *основные теории*:

- *производительного капитала* (прибыль есть результат функционирования капитала как обязательного фактора любого производства);
- *воздержания* (прибыль — вознаграждение капиталисту за отсрочку личного потребления собственного капитала, за риск в ожидании эффекта от вложенных в производство средств);

- *прибыли как трудового дохода от предпринимательской деятельности* во всех ее видах;
- *прибыли как результата существования монополии.*

Общим признаком указанных теорий является признание источником прибыли новаторской творческой деятельности предпринимателя.

Рассмотренная эволюция теоретических подходов к выяснению сущности прибыли показывает ее сложность и многомерность. Прибыль как конечный результат функционирования производства на уровне фирмы является элементом взаимоотношений всех участников производственного процесса. В функционирующей фирме прибыль выполняет определенные функции, основополагающими из которых являются:

- *распределительная* — создание фондов денежных средств, обеспечивающих финансирование принятых к реализации программ и стратегий, поддержание оптимальной структуры капитала, сведение к минимуму риска банкротства;
- *стимулирующая* — снижение издержек производства, внедрение инноваций и технических усовершенствований.

В первом приближении прибыль можно рассматривать как разницу между продажной рыночной ценой товара и издержками производства. Будучи целью и мотивом организации предпринимательства, прибыль образует его материальную основу. За счет прибыли фирма эволюционирует производственный процесс, осуществляет капитальные и финансовые вложения, финансирует социальные потребности. На рис. 12.1 представлены факторы образования, распределения и использования прибыли.

Различают следующие виды прибыли:

- *бухгалтерскую* — часть дохода фирмы, которая остается от общей выручки после возмещения внешних издержек, т. е. платы за ресурсы поставщиков. Такая трактовка включает только явные издержки и игнорирует временные (скрытые) издержки;
- *экономическую* (чистую) — то, что остается после вычитания из общего дохода фирмы всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние нормальную прибыль предпринимателя);
- *балансовую* — разницу между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, амортизации и заработной платы. Иногда балансовую прибыль называют *общей прибылью*, поскольку именно она является источником распределения и использования средств предприятия.

Помимо этого, исследователями выделяются такие понятия, как валовая, нормальная, предельная и максимальная прибыль.

На основе различных видов прибыли рассчитываются показатели, позволяющие сделать анализ деловой активности предприятия, приводящей к росту прибыли. В зависимости от целей анализа определяют коэффициент рентабельности, рентабельность реализации, доходность собственного капитала, рентабельность продукции и другие характеристики.

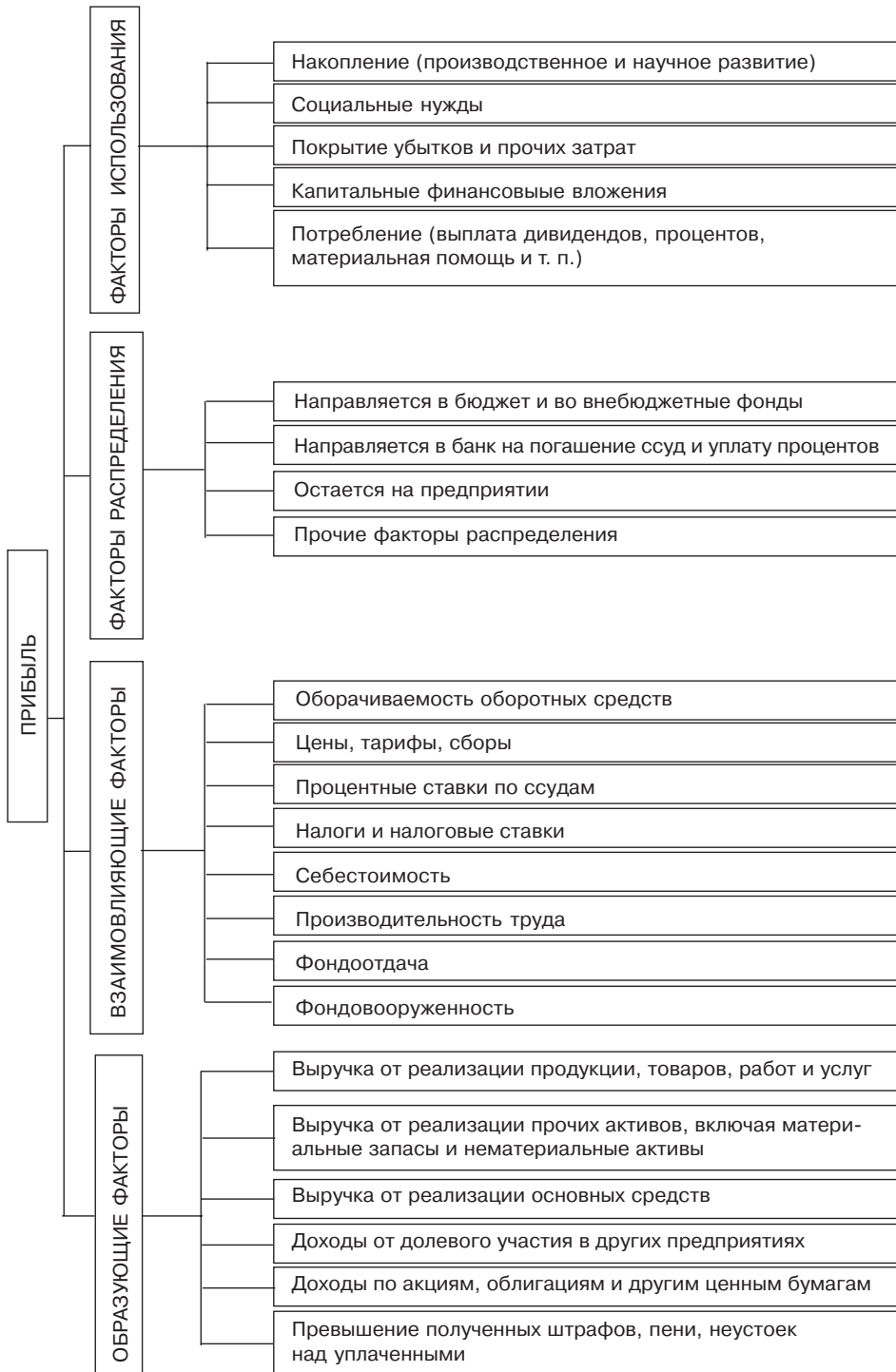


Рис. 12.1

В деятельности АО важную роль играют показатели:

- *прибыль*, приходящаяся на одну акцию (отношение разницы между чистой прибылью и дивидендами по привилегированным акциям к общему числу обычных акций в обращении). Показатель предопределяет рыночную стоимость акций фирмы;
- *соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию*. Показывает, сколько денежных единиц согласны заплатить акционеры за единицу чистой прибыли фирмы;
- *доля выплачиваемых дивидендов* (отношение дивиденда на одну акцию к чистой прибыли на одну акцию). Характеризует долю чистой прибыли, которая направлена на выплату дивидендов. При эффективной работе фирмы показатель не может превышать единицы. Превышение единицы означает неэффективную дивидендную политику, наличие финансовых затруднений.

12.2. Условия максимизации прибыли

При экономическом подходе, когда прибыль представляется разницей между выручкой от реализации и издержками упущенных возможностей, фирма стремится максимизировать разницу между общим доходом и общими издержками. Однако надо учесть, что производство каждой дополнительной единицы продукции одновременно увеличивает общие издержки (на величину MC предельных издержек) и повышает общую выручку на величину предельной выручки MR .

Если фирма увеличивает объем производства, общая прибыль повышается, но до определенного предела, пока предельная выручка больше предельных затрат. Когда предельные издержки начинают превышать предельную выручку, прибыль уменьшается. Следовательно, первое условие прибыли: предельная выручка равна предельным издержкам

$$MR = MC.$$

Сравним поведение фирм, максимизирующих прибыль в условиях совершенной конкуренции и чистой монополии. Разница в поведении фирм (даже при условии одинаковых функций издержек) связана с различным характером функции спроса, а следовательно, и дохода.

В условиях совершенной конкуренции цена спроса является для фирмы заданной величиной. Причем фирма может (или считает, что может) продать по этой цене любое количество единиц товара. Кривая спроса с точки зрения фирмы выглядит следующим образом (рис. 12.2).

Любое количество товара может быть продано по одной и той же цене. Величина средней выручки также будет неизменна и равна этой же цене. Более того, каждая последующая единица товара будет продана по той же цене, что и предыдущая. В этом случае цена P равна средней выручке AR и предельной выручке MR , что видно на рис. 12.3.

Совместим на одном графике кривые выручки и издержек (рис. 12.4).

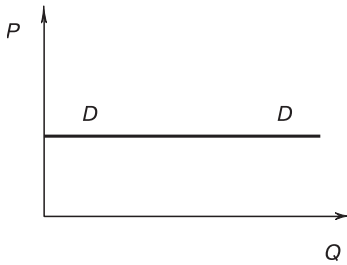


Рис. 12.2

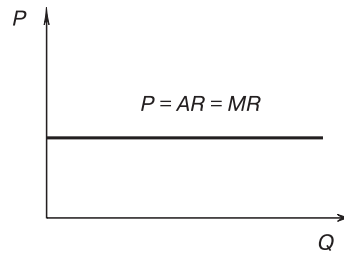


Рис. 12.3

Фирма максимизирует прибыль в точке пересечения E кривых предельной выручки MR и предельных издержек MC . Речь идет о пересечении кривой предельного дохода с восходящей ветвью кривой предельных издержек.

Рассмотрим случай, когда кривая MR пересекает кривую MC два раза: в точках K и E (рис. 12.5).

В точке K предельные издержки снижаются, следовательно, прибыль возрастает. Фирма будет увеличивать выпуск продукции до точки E . Это условие максимизации прибыли называется условием второго порядка. Максимальная прибыль должна быть неотрицательной величиной, в противном случае (когда цена меньше средних издержек) фирма не будет выпускать данный товар, что видно на рис. 12.6.

Однако если цена выше средних переменных издержек AVC , хотя и ниже средних общих издержек AC , фирма все же будет выпускать товар (рис. 12.7).

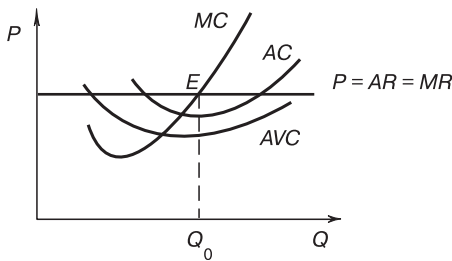


Рис. 12.4

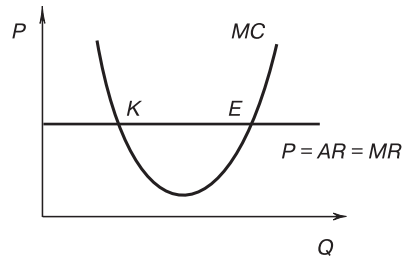


Рис. 12.5

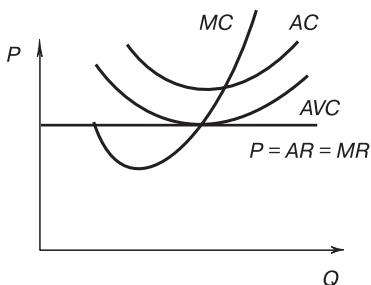


Рис. 12.6

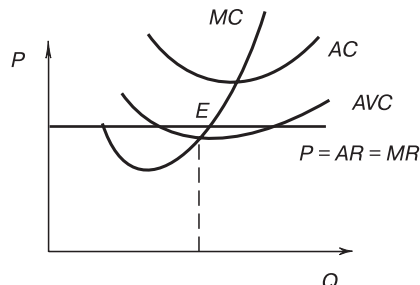


Рис. 12.7

Это объясняется тем, что фирма не может уменьшить сумму своих постоянных издержек (рассматривается непродолжительный период) и вынуждена вести производство, если выручка покрывает хотя бы переменные издержки и частично тем самым обеспечивает средства, необходимые для возмещения постоянных издержек.

В более продолжительном периоде такое положение невозможно, некоторые фирмы будут вынуждены покинуть отрасль, что приведет к повышению цены спроса для оставшихся в отрасли фирм. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока цена не будет покрывать средние издержки оставшихся в отрасли фирм, т. е. $P = AC$. Если уход фирм из отрасли будет продолжаться и дальше, то рост цены приведет к превышению цены над средними издержками, оставшиеся фирмы будут получать экономическую прибыль, которая привлечет в отрасль новые фирмы. Приток новых фирм в отрасль обусловит увеличение предложения и снижение цены товара, прибыль фирм будет снижаться. Процесс притока новых фирм в отрасль прекращается, когда цена будет покрывать средние издержки, т. е. $P = AC$. В условиях совершенной конкуренции в длительном периоде вход и выход фирм в отрасль определяется равенством цены и величины средних издержек (гипотеза о нулевой, чистой экономической прибыли), т. е.

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

В условиях чистой монополии цена не является заданной величиной. Сталкиваясь с совокупным рыночным спросом, производитель осознает: чем больше продукции он произведет, тем меньше будет цена реализации. Кривая спроса (и средней выручки) для монополиста имеет отрицательный наклон (рис. 12.8).

В рассмотренном случае предельная выручка будет все время ниже средней. В условиях монополии кривые средней предельной выручки не совпадают, причем $MR < AR$. Монополист максимизирует свою прибыль при $MR = MC$, но $MR < P$ в отличие от фирмы, функционирующей в условиях совершенной конкуренции.

Какой же объем производства обеспечивает фирме-монополисту максимальную прибыль? На рис. 12.9 представлен этот объем производства Q_1 .

Кривые MR и MC пересекаются в точке E , которой соответствует выпуск монополистом Q_1 единиц продукции. Объему выпуска Q_1 , соответствует точка K на кривой спроса и цена спроса P_1 .

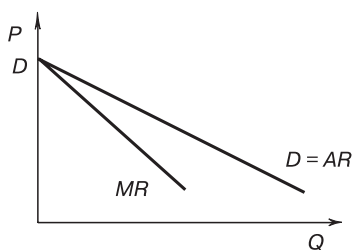


Рис. 12.8

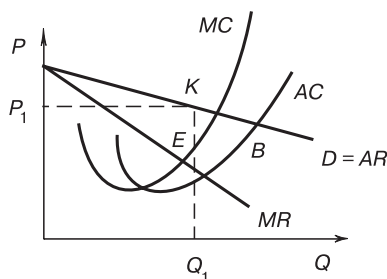


Рис. 12.9

Однако гипотеза нулевой прибыли для отрасли с совершенной конкуренцией, рассмотренная выше, неприменима для монополиста, который как в коротком, так и в длинном периоде может получать положительную чистую прибыль (монопольную сверхприбыль) благодаря имеющимся барьерам для входа в отрасль новых фирм. Главная причина образования прибыли — возможность монопольного производителя ограничить выпуск по сравнению с выпуском в условиях совершенной конкуренции и, следовательно, реализовать товар по более высокой цене.

Анализ приведенных графиков показывает, *во-первых*, что фирма, максимизирующая прибыль в условиях совершенной конкуренции, может контролировать только один параметр — объем выпуска продукции. *Во-вторых*, фирма, максимизирующая прибыль в условиях чистой монополии, определяет одновременно два параметра: объем выпуска и цену (фирма может учитывать вид своей функции издержек и кривой спроса с отрицательным наклоном). Фирма-монополист может производить меньше продукции и продавать ее по более высокой цене, может существенно снизить издержки за счет увеличения масштаба производства и снизить цену.

12.3. Предпринимательский доход

Предпринимательский доход нужно рассматривать, с одной стороны, как итоговый результат распределения прибыли предприятия, с другой — как вознаграждение за проявленные предпринимательские способности.

Под предпринимательским доходом сначала понимали часть прибыли, остающуюся в распоряжении функционирующего капиталиста после уплаты процента за взятый в ссуду капитал. С развитием кредитной системы деление прибыли на процент и предпринимательский доход приобрело всеобщий характер независимо от того, получена она от использования собственного или заемного капитала. В отличие от ссудного процента предпринимательский доход не является наперед заданной величиной и зависит от того, как конкретный предприниматель хозяйствует.

Количественно предпринимательский доход получается как остаток после вычета из валовой прибыли ссудного процента, налогов и других платежей в бюджет.

Предпринимательский доход функционирующих предпринимателей различен по величине, методам получения, направлениям использования. Так, на предприятиях разных форм собственности формирование предпринимательского дохода различно в связи с разграничением капитала-функции и капитала-собственности. Когда собственник капитала одновременно выступает в роли предпринимателя собственного производства, предпринимательский доход формируется по указанной выше схеме. Если собственник капитала и предприниматель — разные лица, то возможны два варианта. Владелец капитала передает функцию управления производством и сбытом менеджерам и определяет им жалование. Доход предпринимателя выступает как плата за монополию собственности на капитал. Менеджер осуществляет капитал-функцию и несет ответственность за функционирование предприятия. Собственник капитала может отдать капитал под опре-

деленный процент (обычно выше банковского) предпринимателю для организации им собственного дела. Как правило, в данной ситуации предпринимательский доход выше в силу реализации личного интереса предпринимателя. В данном случае он выступает в виде вознаграждения за проявление инициативы в функционировании производства, внедрение инноваций, производство нового продукта, принятие решений по управлению фирмой и ответственность за риск.

Предпринимательский доход включает в себя следующие прибыли.

Во-первых, нормальную прибыль, т. е. нормальное вознаграждение предпринимателю, необходимое для того, чтобы привлечь и удержать его в пределах данного направления деятельности. Нормальная прибыль входит во внутренние издержки фирмы. Если нормальное вознаграждение не обеспечивает устойчивость фирмы, то предприниматель переориентирует свои усилия на более прибыльное направление бизнеса или откажется от роли предпринимателя ради заработной платы в другой фирме.

С позиции конкурентоспособного предпринимателя нормальная прибыль зависит от нормальной отдачи на капитал и нормы предпринимательского дохода. По экономической природе прибыль представляет цену выбора производства именно данного товара или услуг. Она должна быть не меньше упущенной прибыли, которую предприниматель мог бы получить, если бы вложил собственный капитал, средства производства, способности в другое производство.

Во-вторых, доход полученный сверх нормальной прибыли, т. е. экономическую (чистую) прибыль.

В условиях конкурентной (статичной) экономики чистая прибыль была бы равна нулю. Под статичной экономикой понимается экономика, не подвергающаяся изменениям, в которой показатели затрат, данные о предложении ресурсов, спросе и доходе являются постоянными. В этом случае экономическая политика цен и производства предсказуема, инновационные изменения не проводятся. В условиях чистой конкуренции чистая прибыль, которая изначально могла существовать в различных отраслях, исчезает в длительном периоде с переливом (оттоком) фирм. В итоге явные и временные издержки в долгосрочном периоде полностью возмещаются, не оставляя предпринимателю никакого остатка в виде чистой прибыли. В условиях чистой конкуренции предприниматели будут производить товар только до той точки, в которой цена и предельные издержки уравниваются.

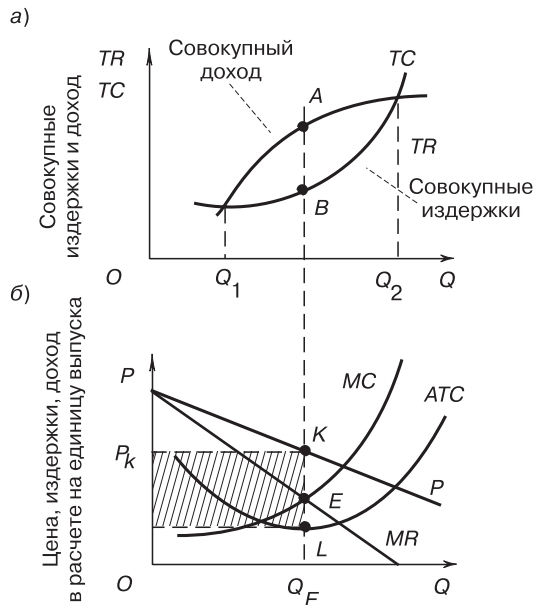
В динамичной экономике происхождение чистой прибыли связано с неопределенностью, нестрахуемым риском. Последние обусловлены непредсказуемыми изменениями в спросе (доходе) и предложении (издержках) фирмы, в потребительских вкусах. Нестрахуемый риск возникает и из-за циклических изменений, структурных сдвигов в экономике. Эти виды неопределенности являются внешними факторами и не могут контролироваться фирмой. И тем не менее крупные корпорации стремятся избежать риска в связи с неопределенностью рыночной ситуации путем вертикальной интеграции структур с целью гарантированного обеспечения источниками сырья; финансирования капиталовложений с целью уменьшения влияния колебаний рынка капиталов; увеличения расходов на рекламу. Для смягчения последствий экономических колебаний используется госу-

дарственная антициклическая политика. Все это свидетельствует о том, что предпринимательский доход существенно зависит от внешних факторов.

Внутренним фактором, вызывающим колебания предпринимательского дохода, является неопределенность, связанная с инициативой предпринимателя в области инноваций. Внедрение новых методов производства, технологий, источников сырья всегда рискованно, не гарантирует снижения издержек, прироста прибыли и предпринимательского дохода. В условиях конкуренции на рынках сбыта, капитала, сырья, несовершенства законов о патентах инновационная составляющая предпринимательского дохода может носить временный характер. Тем не менее этот источник получения прибыли, дохода является экономически необходимым.

12.4. Монопольная прибыль

Предприниматель получает монопольную прибыль, если является монополистом и может контролировать рынок, не допускать конкурентов или ограничивать производство продукции при повышении цены. Это наглядно видно на рис. 12.10. Цена, которую фирма-монополист устанавливает на свою продукцию, определяется высотой кривой спроса (а не высотой кривой предельного дохода в точке выпуска, дающего максимальную прибыль). На рис. 12.10, а изображены линии общей выручки и общих затрат, на рис. 12.10, б — линии спроса на продукцию фирмы-монополиста, кривые предельной выручки, средних и предельных затрат. Монополист получает положительную прибыль в интервале объемов выпуска Q_1 и Q_2 (линия общей выручки — выше линии общих затрат). Максимального значе-



ния (равного длине отрезка AB) прибыль достигает при объеме выпуска Q_E , когда кривые MR и MC пересекаются (в точке E), но монополист при этом выпуске продает продукцию по цене P_K в точке K . Монопольное положение на рынке позволяет уменьшить объем производства и повысить цену. Заштрихованный прямоугольник на рис. 12.10, b характеризует потенциально максимальную прибыль монополиста.

Основой монопольной прибыли является сокращение объема производства, сверхконкурентные цены и перераспределение ресурсов. Причем в условиях несовершенной конкуренции может иметь место ограничение предложения факторов. Доход, полученный в результате создания умышленного искусственного дефицита факторов, также можно отнести к монопольной прибыли.

Весьма сложна проблема получения монопольной прибыли в долговременном интервале, когда возможна беспрепятственная корректировка величины постоянных издержек, спрос на любой продукт высокоэластичен. Причем если в краткосрочном временном интервале фирма может иметь чистые потери (дедвейт-убытки), то в долгосрочном интервале фирма должна функционировать безубыточно. Она должна будет уйти с рынка, если в течение длительного времени не компенсирует средние издержки.

Долгосрочное равновесие достигается при условии выпуска продукции ниже (выше) минимума кривой долгосрочных средних издержек. Начиная с точки долгосрочного равновесия фирма-монополист может временно увеличивать прибыль, поднимая цены, сокращая выпуск продукции, смещаясь вверх вдоль менее эластичной кривой краткосрочного спроса.

Потребитель, столкнувшись с повышением цены, уменьшает спрос до уровня кривой долгосрочного спроса, при более высоких ценах прибыль монополиста будет меньше, чем при исходной цене долгосрочного равновесия.

В случае открытой монополии ситуация усложняется. Фирма не защищена от конкурентов подобно естественной монополии (преимуществами издержек) или закрытой монополии (законодательными, патентными и другими барьерами).

Она может использовать следующие стратегии извлечения монопольной прибыли:

1. Получить кратковременную максимальную прибыль, взвинтив цены, продавая товары до тех пор, пока не упадет спрос и надо будет снижать цены. Может замедлить процесс уменьшения прибыли, скользя вниз вдоль кривой спроса по мере того, как новые фирмы выходят на данный рынок с аналогичными товарами.
2. Примириться с возможным появлением конкурентов на данном рынке после вывода ею нового товара. В этом случае устанавливается высокая стартовая цена на новый товар и одновременно начинается разработка нового товара, готового к выходу на рынок к моменту уменьшения чистой прибыли от прежнего товара. Здесь монопольная прибыль от завышенной цены является непосредственным двигателем инновационного процесса.
3. Сознательно установить умеренную цену, недостаточную для максимизации краткосрочной прибыли с целью ограничения появления потенциальных конкурентов.

4. Принять меры для взлома закрытой монополии, сознательно идя на значительные затраты (они прибавляются к производственным издержкам при исчислении прибыли). Это обеспечивает чистую прибыль, превосходящую альтернативные издержки производства фирм-конкурентов. В экономической теории некоторые экономисты называют этот вид монопольной прибыли рентой.
5. Использовать ценовую дискриминацию, т. е. установление разных цен на единицу одного и того же продукта, неоправданное никакими различиями в издержках, основанное лишь на возможности разделения потенциальных потребителей в зависимости от эластичности предъявляемого ими спроса.
6. Производить монопольную прибыль вне монополии путем установления низких цен на исходное сырье, а также организации производства в других странах с более низкой стоимостью рабочей силы.

Присвоение монопольной прибыли осуществляется через:

- монопольную цену. Посредством ее реализуется значительная часть стоимости, созданной за рубежом, на монополизированных предприятиях отрасли;
- госбюджет. Извлечение монопольной прибыли происходит путем налоговых льгот, льготных тарифов, государственных субсидий, низкопроцентных займов и др.;
- финансовую систему. Монопольная прибыль извлекается путем отчисления доходов от учредительства, куплю-продажу бумаг, контрольных пакетов акций, позволяющих контролировать деятельность акционерного общества и способы распределения прибыли.

12.5. Экономические основы заработной платы

В экономической теории можно выделить различные подходы к выяснению сущности вознаграждения за труд наемных работников и факторов, его определяющих на уровне фирмы или отрасли. Рассмотрим кратко эволюцию взглядов.

А. Смит и Д. Рикардо полагали, что труд является товаром и имеет естественную цену, которая определяется издержками производства в виде стоимости жизненных средств, необходимых работнику и его семье. Физический минимум этих средств существования определяется с учетом исторических, культурных, национальных различий.

Т. Мальтус, Дж. Милль, И. Бентам создали теорию «фонда заработной платы», который капиталисты авансируют из своего капитала.

Марксистская теория заработной платы разграничила понятия «труд» и «рабочая сила», доказав, что заработная плата является превращенной формой стоимости товара «рабочая сила». Причем в величине зарплаты скрыт только необходимый продукт. Стоимость рабочей силы определяется общественно нормальными условиями ее воспроизводства с учетом обучения для трудовой деятельности. Величина зарплаты зависит от соотношения спроса и предложения на рабочую силу, продолжительности функционирования труда, интенсивности, производительности и сложности труда.

Социальная теория заработной платы М. Туган-Барановского считает заработную плату долей рабочего класса в общественном продукте, которая зависит от производительности общественного труда и социальной силы рабочего класса. Е. Бем-Баверк обращал внимание на возможность уступок предпринимателей в части повышения размера заработной платы под угрозой забастовок, организованных профсоюзами, но отмечал последующий отток капитала из отраслей с повышенной зарплатой, замену живого труда машинным, что в конечном итоге неизбежно приведет к падению зарплаты до рыночного уровня.

Необходимость прямого вмешательства в регулирование величины и динамики заработной платы обосновал Дж. М. Кейнс. С целью избежания социальных потрясений он предложил вместо понижения зарплаты путем пересмотра коллективных соглашений использовать постепенное или автоматическое снижение реальной зарплаты в результате роста цен. Кейнс обосновал необходимость политики жесткой денежной заработной платы.

Его идеи получили развитие в трудах Э. Хансена, А. Лернера, Л. Клейна, Д. Робинсона и др., предлагающих разные методы регулирования заработной платы и доходов населения, исходя из признания активной роли государства в распределительных процессах.

В современной экономической теории, исследующей рыночные процессы, труд однозначно считается фактором производства, а заработная плата — ценой использования труда работника. Причем сам труд понимается широко, как деятельность любого получателя прибыли. При таком подходе доля зарплаты в национальном доходе страны достигает значительной величины.

Общий (или средний) уровень заработной платы дифференцируется по странам, регионам, видам деятельности. Он включает в себя широкий диапазон различных конкретных ставок заработной платы, формирующихся под воздействием различных факторов конкуренции на рынке труда, степени влияния профсоюзов, государственной политики занятости, издержек предпринимателя на наем работника, особенностей применяемых систем оплаты труда и др.

Конкретные ставки заработной платы в рыночной экономике определяются соотношением спроса и предложения на рынках труда. Чисто конкурентный рынок труда предполагает наличие значительного числа конкурирующих фирм при найме работников, множество квалифицированных рабочих одинаковой квалификации, имеющих альтернативную возможность выбора места работы, отсутствие контроля со стороны предпринимателя и работника над рыночной ставкой заработной платы, отсутствие влияния профсоюзов и безработицы. В этих условиях фирмы вынуждены повышать ставки заработной платы, чтобы привлечь новых работников на данный вид труда из альтернативных мест работы. Ставка зарплаты должна покрывать издержки упущенных возможностей альтернативного использования времени на других рынках труда, в домашнем хозяйстве и на отдыхе. Кривая рыночного предложения должна подниматься как кривая издержек упущенных возможностей. Повышенная зарплата привлекает больше работников на данное рабочее место, но каждый предприниматель нанимает такое количество работников, которое не влияет на ставку заработной платы в целом.

В условиях монополии предприниматель обладает монополистической силой найма работников и диктует размер зарплаты в прямой зависимости от их количества. Если фирма нанимает значительную часть из общего предложения конкретного вида труда, то количество нанимаемых работников может повлиять на устанавливаемую для них ставку заработной платы. Если кривая предложения труда для данной фирмы и кривая совокупного предложения на рынке труда совпадают, то фирма вынуждена повысить ставку зарплаты по сравнению с конкурентным рынком для привлечения большего числа работников и одновременно для уже занятых работников данного вида труда. Иначе говоря, для монополиста предельные издержки ресурса (труда) будут превышать ставку заработной платы. Чтобы в этих условиях максимизировать прибыль, монополист будет стремиться нанять меньшее количество работников при меньшей ставке зарплаты, чем в условиях конкуренции. Работники получают ставку зарплаты меньше, чем размер денежного выражения их предельного продукта.

Если на рынке превагирует олигополия (3–4 фирмы нанимают большую часть предлагаемого труда на конкретном рынке труда), то фирмы, как правило, будут действовать сообща, как некий монополист.

Существенное влияние на регулирование оплаты труда оказывают государство и профсоюзы. Их роль в современном обществе значительно возросла, обеспечив сравнительно высокую заработную плату в развитых странах.

Воздействие профсоюзов на формирование ставки заработной платы нанимаемого фирмой работника происходит в следующих направлениях:

1. Повышение спроса на труд, производного от увеличения спроса на продукт, путем рекламы товара, использования лоббирования, сохранения численности работников независимо от реальной потребности работников в данный момент. Например, реклама товаров только при наличии профсоюзной этикетки, увеличение государственных расходов на поддержку и стимулирование развития отдельных отраслей, территорий, введение протекционистских тарифов. Таким образом, усилия профсоюзов направлены на противостояние снижению спроса на труд.
2. Сокращение предложения труда происходит по настоянию профсоюзов в виде ограничения иммиграции, применения детского труда, сокращения рабочей недели, квалифицированного лицензирования на право заниматься определенным видом деятельности.
3. Повышение ставки заработной платы — тактика замкнутого тред-юнионизма, характерного для цеховых профсоюзов, объединяющих рабочих определенной профессии. Этот вид профсоюзов, с одной стороны, заставляет предпринимателей нанимать только членов данного профсоюза. С другой стороны, вводятся ограничения на членство путем роста вступительного взноса, увеличения срока обучения профессии и т. д. При таком искусственном ограничении предложения труда определенной квалификации и вида деятельности ставка зарплаты устанавливается выше равновесной, и предприниматель стремится нанять только крайне необходимое число работников.
4. Открытый тред-юнионизм стремится объединить рабочих разных квалификаций с целью контроля над предложением труда. Используя систему заклю-

чения коллективных договоров (соглашений), угрозу забастовки, профсоюзы вынуждают предпринимателя согласиться на условия оплаты труда членов профсоюза.

Для преодоления раздробленности социальных сил используются коалиционные переговоры. Профсоюзные комитеты объединяются для ведения переговоров и заключения соглашений с несколькими крупными компаниями. Практикуется заключение договоров по образцу, когда заключенный договор с одной компанией используется как эталон на переговорах с другой.

Следует отметить, что работники, не состоящие в профсоюзах, и безработные также оказывают влияние на формирование ставки заработной платы. Они устремляются в отрасли, не монополизированные профсоюзами, и «сбивают» отраслевую равновесную цену зарплаты путем увеличения предложения труда.

12.6. Основные типы систем заработной платы

Реформа системы оплаты труда предоставляет самостоятельность предприятиям при выборе принципов вознаграждения работников, стимулирующих их к высокой производительности и эффективности труда. В конструировании отечественных систем заработной платы целесообразно использовать опыт зарубежных предпринимателей, широко использующих следующие системы оплаты труда:

- гарантирующую минимальную заработную плату (тарифную ставку) даже при недостижении работником установленного уровня производительности труда;
- изменяющую зарплату в пределах от минимальной до максимальной в пропорциях, зависящих от достигнутого уровня производительности труда;
- системы участия работников в прибылях и создании рабочей собственности.

Среди систем первого типа наиболее распространены системы Хелси, Рована, Барта и Бедо. В *системе Хелси* на выполнение определенной работы устанавливается норма времени. При выполнении работы за меньшее количество времени работник получает из расчета фактически затраченного времени и процент от величины сэкономленного времени. При этом заработная плата изменяется линейно: прирост производительности труда на один процент сопровождается приростом заработной платы на 0,3 или 0,5% в зависимости от принятой фирмой схемы. В *системе Рована* вознаграждение представляет долю повременной ставки рабочего, соответствующей доле сэкономленного времени в норме времени. Например, почасовая ставка рабочего составляет 0,96 ден. ед. Если он выполнил десятичасовую норму за семь часов, вознаграждение составит 30%. Заработок рабочего складывается из платы за затраченное время работы (6,72 ден. ед.) и вознаграждения (2,02 ден. ед.), всего 8,74 ден. ед. Повременная ставка гарантируется, если рабочему не удастся достичь требуемой производительности.

Система Барта с варьируемым распределением предполагает исчисление зарплаты исходя из произведения нормо-часов на количество часов, реально затраченных на выполнение работы. Причем из этого произведения извлекается корень квадратный, а результат умножается на почасовую ставку зарплаты. Например,

при почасовой ставке 0,96 ден. ед. зарплаты рабочего, выполнившего работу за семь часов вместо десяти по норме, составит 8,03 ден. ед. $(0,96\sqrt{10 \times 7})$.

Система Бедо устанавливает норму времени на выполнение работы исходя из изучения времени и движений. Восьмичасовой рабочий день считается состоящим из 480 точек. Для выполнения каждого задания определяется стандартное количество точек. Рабочий помимо часовой ставки или прямой повременной заработной платы получает вознаграждение, которое исчисляется как произведение величины, равной 75% от числа точек, выполненных рабочим сверх положенных 60 за час. Например, стандартное число точек для завершения работы — 600. Рабочий набирает их за семь часов. Вознаграждение составит 75% от $(180 \times 0,96) : 60$, т. е. 2,16 ден. ед. Общие выплаты составят 8,88 ден. ед. (с повременной зарплатой 6,72 ден. ед.). При недостижении установленной производительности расчет ведется по его повременной ставке.

Среди второго типа систем наиболее известны система Тейлора, Меррика, Гантта. *Система Тейлора* с дифференцированной сдельной ставкой устанавливает низкую сдельную ставку для работы с производительностью выше установленной, но доплачивается 50% вознаграждения от повременной ставки при достижении установленного уровня производительности труда.

В последние годы зарубежные фирмы для усиления мотивации работников успешно применяют различные системы участия работников в прибылях и создания рабочей собственности. Опыт свидетельствует, что в течение двух лет внедрение такой системы приводит к росту производительности труда в среднем на 10–15%. Это достигается за счет более тесной «привязки» работников к результатам работы фирмы, формирования чувства причастности и вовлеченности, включения мощных резервов мотивации собственника. Участие работников в прибылях происходит в форме отчислений в фонды рабочих доли прибыли текущего года с использованием льготного налогового режима. Создание рабочей собственности осуществляется посредством вложения в производство на льготных условиях накоплений от отчислений заработной платы.

Участие рабочих в прибылях в разных странах регламентируется государственным законодательством. В США и Англии традиционно сложилась нерегламентированная форма участия в прибылях, которая характеризует слабое государственное вмешательство в дела фирмы. В Скандинавских странах, Франции и ФРГ существует государственная регламентация финансового участия трудящихся.

Особенностью этой системы оплаты труда в США является множественность планов участия, в стране действует несколько тысяч планов. В целях стимулирования системы участия и упорядочения ее видов еще в 1970-х гг. были приняты регламентации ERSA, которые рекомендовали некоторые формы планов, ввели налоговые льготы, установили нормы деблокирования рабочих фондов и регулирования обращения активов трестов. Несмотря на эти регламентирующие рамки, предприятия сохранили свободу проведения своих планов. Многочисленные английские эксперименты, в отличие от американских, характеризуются простотой, что облегчает доступ к ним рабочих всех уровней. К тому же, если в США необходимый для участия стаж определен в 1 год, то в Англии — 5 лет (хотя законом

1980 г. предусмотрена возможность участия для лиц, занятых неполное рабочее время). В обеих странах рабочие накопления формируют специальные фонды трудящихся. В США управление рабочими фондами мелких и средних предприятий берут на себя банки и страховые компании, крупные же предприятия управляют ими сами. В Англии трестами руководят смешанные советы, представляющие рабочих и администрацию.

В США активы рабочих трестов включают годовые отчисления с прибыли и заработной платы (2–10%). Они могут также пополняться вкладами предпринимателя (в размере 25–100% рабочих взносов). Иногда предприниматели создают специальные фонды акций из прибыли, выделенной на участие, которые составляют до 15% годовой заработной платы участников. В Англии существует более гибкая система создания рабочих фондов, предполагающая варианты схемы передачи акций и капитала рабочим. Как правило, размер и способы отчислений определяются произвольно: одни компании делают отчисления с учетом размера дивидендов, другие — на основе добавленной стоимости, третьи — применяя коэффициент производительности. В США участие в прибылях имеет срочный и отсроченный планы. По первым платежи производятся в срочном порядке с прибыли текущего года и выплачиваются сразу же по подсчету результатов, по вторым работники получают соответствующее вознаграждение с ростом процентов главным образом перед уходом на пенсию. Отсроченное участие формируют рабочие фонды.

Рабочие фонды американских и английских предприятий пользуются налоговыми льготами, к тому же существуют льготные условия предоставления акций. Вклады рабочих в трестах на весь период блокирования освобождаются от налогов. Продажа акций происходит со скидкой с биржевого курса (10% — в США, до 37% — в Англии). В Англии по истечении довольно короткого срока блокирования акции облагаются налогом по прогрессивному курсу в зависимости от времени их хранения; по истечении 5 лет налог составляет 100%, 7 лет — 25%. Все средства американских и английских компаний, выделенные на участие, не облагаются налогом. В США, помимо этого, предприниматели пользуются правом на дешевый кредит и льготные инвестиции.

Отличительной чертой систем финансового участия трудящихся ФРГ, Франции и Скандинавских стран является сильное влияние профсоюзов, выразившееся в договорных формах участия и широком представительстве персонала в органах управления рабочими фондами. В этих странах системе соучастия предшествовала серия законодательных актов, которыми были отклонены обязательные формы участия и выработаны меры поощрения добровольных режимов. Дания явилась первой скандинавской страной, воспользовавшейся юридическими рамками, благоприятствовавшими расширению принципа добровольности. В результате к началу 1980-х гг. во всех названных странах получили распространение следующие формы участия в собственности:

- в ФРГ — «образование собственности у рабочих» путем отчислений заработной платы, рабочее накопление и акционерство персонала;
- во Франции — участие в прибылях через формирование «специального резерва участия» с реализованной прибылью предприятия и социальное акционерство;

- в Швеции — формирование рабочих фондов инвестирования через отчисления с заработной платы;
- в Нидерландах — участие в прибылях, премиальное накопление и рабочее накопление (как в промышленности, так и в секторе государственных учреждений);
- в Дании — участие в прибылях и социальное акционерство.

Во всех рассматриваемых странах получили распространение планы рабочего накопления, предусматривающие начисление на счета рабочего определенного максимума средств, помещенных в акции компании или в различные процентные бумаги. В Швеции, например, существуют три формы рабочего накопления:

- первая ограничивает число акций своей компании (10–25%);
- вторая включает акции только своей компании;
- третья состоит из денежных начислений персоналу для индивидуальной покупки акций.

Рабочее накопление и акционерство пополняются при деятельном участии компании и даже государства. В ФРГ и Нидерландах рабочий имеет право на государственное субсидирование своих вкладов через премиальные выплаты. В ФРГ они составляют от 30 до 40% годового вклада (в зависимости от числа иждивенцев). Ссуду рабочим могут выплачивать и сами предприятия, а также местные и федеральные органы власти. В Нидерландах в рамках системы премиального накопления выплата премий приурочена к отчислениям в рабочие фонды. Практикуются также взносы предпринимателей и начисление дополнительной заработной платы. Последняя начисляется на счета рабочих в виде акций, облигаций или сертификатов участия, но не выше 20% общих фондов вложения. Во Франции нет режима государственного субсидирования участия, зато счета социального акционерства могут пополняться добровольными взносами предпринимателей (до половины среднемесячного заработка рабочего). В рассматриваемых странах законодательно закреплены налоговые льготы для режимов участия.

Например, вклады рабочих в фонды частично (в Швеции) или полностью (в ФРГ, Франции, Нидерландах) освобождаются от налогов на период блокирования. В Нидерландах по истечении срока блокирования оставление вклада на счету предприятия поощряется премией (размером в 50% вклада по истечении обычного срока, 100% по истечении 7 лет и 200% по истечении 10 лет).

Покупка акций в рамках социального акционерства также поощряется льготами. Покупная цена акции, как правило, колеблется между номинальной стоимостью и биржевой ценой акции, причем для фирмы предусмотрена отмена налога на разницу между продажной и биржевой ценой акции.

Во Франции законом 1980 г. предлагается бесплатное распространение акций среди рабочих на сумму, равную среднемесячной зарплате рабочего. Сумма распространенных акций в этом случае на 65% финансируется государством с условием 3-летнего блокирования продажи.

Доли финансового участия трудящихся очень различны по предприятиям и отраслям. В ФРГ, например, в большинстве случаев процент социального капитала и сумма вкладов более высоки в мелких и средних компаниях, чем в крупных

(10–20% против 5%). Такая же тенденция наблюдается и в США, когда крупные корпорации, внедряющие планы участия, имеют незначительный процент акционерной собственности рабочих (от 2 до 10%), а средние и мелкие — от 20 до 35%. Вероятно, небольшие размеры фирмы более подходящи для внедрения планов участия, чем крупные: легче устанавливаются неформальные отношения между персоналом и дирекцией, лучше видны результаты деятельности предприятия и т. д.

Несколько замечаний о коллективных формах соучастия в собственности. Пока таких примеров мало. Имеется несколько случаев образования кооперативов на основе акционерного капитала в США. В Англии предусмотрено коллективное представительство в рабочем тресте «Common Owner Ship». Наиболее известным коллективным бенефициаром треста является английская фирма «Джон Льюис», где весь капитал держит трест, состоящий из вкладов 25 тыс. рабочих фирмы. Прибыль после самофинансирования в индивидуальном порядке распределяется среди персонала. В начале 1980-х гг. в Швеции мелкие и средние компании преобразовались в рабочие кооперативы. Чаще всего как в США, так и в Швеции персонал перекупал акции предприятий, находящихся в трудном положении и подлежащих закрытию с целью сохранения занятости. Однако опыт в этой области остается ограниченным и слабо распространенным.

Итак, мировую практику установления системы соучастия в собственности можно объединить по главным обобщающим признакам:

- финансовое участие трудящихся касается незначительной части годовой прибыли или капитала предприятия (3–15%);
- если участие реализуется через отчисления с заработной платы (рабочее накопление, акционерство), то помимо дополнительных выплат предприятия существуют государственные субсидии трудящимся, стимулирующие их вклады;
- годовые взносы трудящихся колеблются в пределах 6–15% годовой заработной платы;
- создаваемые рабочие фонды пользуются благоприятным налоговым режимом или полностью освобождаются от налогов.

В российской экономике продолжают процессы формирования систем оплаты труда и внедрения мотивационных принципов ее организации. Нуждается в реформировании оплата труда инженеров и служащих, а также работников бюджетной сферы экономики. Государство оказывает регулирующее воздействие на формирование принципов и методов оплаты труда в экономике России. В целом уровень оплаты труда (заработной платы) в нашей стране ниже, чем в развитых рыночных государствах. Такие «перекосы» в заработной плате частного и государственного секторов предстоит ликвидировать.

Глава 13

АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

13.1. Аграрное производство — особая сфера приложения труда и капитала

Аграрное производство относится к той сфере трудовой деятельности, которая прямо связана с производством благ и жизненного фонда, что и определяет ее особую роль в эволюции человеческого общества. *Аграрный труд* — исходное и определяющее начало всего общественного производства. По отношению к обществу он целиком является необходимым трудом, создающим продукт, удовлетворяющий первичные потребности.

В аграрном производстве впервые проявил себя закон редкости. И ресурсы аграрного производства (прежде всего почвы, пригодные для земледелия), и создающиеся здесь материальные блага имеются в ограниченном количестве, они относительно редки. Возможности производства ограничены, а первичные потребности нельзя заменить. Закон замещения на них не распространяется. Поэтому в каждый исторически конкретный момент любое общество может выделять на все прочие виды производства лишь то количество живого и овеществленного труда (учитывая и закупки по импорту), которое стоит за пределами затрат на создание продовольственного фонда. Причем, чтобы сохранять экономическую безопасность, каждая страна стремится к самообеспечению продовольствием, хотя бы на минимальном уровне. Поэтому структура национального производства во всех странах в значительной степени определяется уровнем производительности труда, создающего продукты питания, а прирост производства в аграрном секторе определяет основную долю годичного прироста валового национального продукта.

Ныне для всех стран характерны структурные изменения в сфере производства продуктов питания. В результате кооперирования и комбинирования аграрного труда с промышленным значительная часть затрат на производство продовольствия приходится на промышленные отрасли, которые изготавливают для растениеводства и животноводства средства труда, оказывают им производственные услуги, перерабатывают их продукцию. Одновременно наблюдается рост производительности труда в растениеводстве и животноводстве, что ведет к сокращению численности самодельного населения, занятого непосредственно аграрным трудом. Но это вовсе не означает снижения значения аграрного производства в жизни людей.

Чтобы такой вывод был понятен, нужно учитывать особую природу аграрного труда и его продукта. Это тем более необходимо, поскольку аграрное производство является одной из сфер бизнеса. Чтобы им заниматься успешно, нужно знать специфические особенности предпринимательства в этой сфере материального производства.

Первая и основная особенность аграрного производства заключается в том, что человеческий труд направлен здесь, в отличие от промышленности, не на расходование фиксированной в прошлом энергии планеты, а на ее накопление. На низших стадиях эволюции общества люди добывали себе пищу собирательством, охотой, рыболовством, а накапливать ее не умели. Это ограничивало их пищевую базу, препятствовало росту населения планеты. На определенной стадии эволюции человечество попало в экологическую катастрофу, которая чуть не уничтожила его: рост численности населения превысил воспроизводственные возможности его естественной пищевой базы.

Человечество спасло себя, сумев перейти от присваивающего хозяйства к производящему: был открыт новый способ добывания пищи — ее производство. Перейдя от собирательства к земледелию, от охоты к скотоводству, люди научились фиксировать солнечную энергию, т. е. сознательно делать то, что бессознательно делают растения. Такой переход (неолитическая революция) не только спас человечество от голодной смерти, но и положил начало эволюции человека как существа социального. С этого момента труд человека приобрел новое качественное состояние — он стал явлением экономическим.

Способность аграрного труда накапливать новую энергию, а на это обратили внимание еще физиократы, выделив аграрный труд как производительный труд, приобрела особое значение в условиях современного производства, когда, по экспертным оценкам, человечество ежегодно берет у планеты энергии в десять раз больше, чем ее накапливают все живые организмы, хотя это в десять раз меньше, чем ему нужно.

Вторая особенность аграрного производства обусловлена своеобразием используемых здесь условий труда. Перейдя к производству пищи, человек теперь использовал часть прежних продуктов собирательства и охоты не как предметы потребления, а как средство их производства. Результатом его труда стали продукты жизнедеятельности «окультуренных» выращиваемых им растений и животных. Главными ресурсами такого производства являются растения, животные и почвенное плодородие, которые в одном и том же процессе труда выполняют функцию и предметов труда, и средств труда.

При этом следует учитывать, что при выполнении функции предмета труда земля, растения и животные не рассматриваются как материальный субстрат, вещество природы, которому в процессе труда предстоит изменить лишь форму. В роли предметов труда они выступают на подготовительных стадиях аграрного производства, когда труд направлен на то, чтобы подготовить почву, растения и животных к исполнению функции средства труда: придание почве свойств, нужных для выращивания растений, подготовка семян к посеву и заделывание их в почву, уход за растениями, кормление и уход за животными, селекционная ра-

бота, направленная на повышение жизнеспособности и продуктивности животных и растений и т. д.

Живой труд здесь направлен, *во-первых*, на создание условий естественным средствам производства для реализации их способности накапливать новую энергию. *Во-вторых*, живой труд фиксирует накопленную энергию, чтобы использовать ее впрок. В результате человеку удается своей деятельностью соединить естественные функции потребляющего энергию животного и накапливающего энергию растения.

Если в промышленном производстве главным двигателем прогресса являются орудия труда, то в аграрном производстве ведущую роль играют природные факторы. Экономическое назначение искусственных средств труда — способствовать человеку в работе по обеспечению условий жизнедеятельности естественных средств производства, создающих вещество органической природы, т. е. они выполняют вспомогательную, подчиненную функцию. Этими обстоятельствами определяются основные особенности эволюционного процесса в аграрном производстве.

Третья особенность аграрного производства кроется в специфической природе его продукта, который изначально принимает своеобразную форму первичного продукта.

Первичный продукт — это вновь синтезированное органическое вещество, созданное трудом и природой. Как накапливаемая в текущее время энергия органического вещества первичный продукт не зависит от заранее количественно ограниченной и качественно определенной материальной субстанции, что имеет место, например, в добывающей промышленности.

Безграничная потенциальная возможность накопления новой энергии органического вещества, казалось бы, снимает с ряда факторов аграрного производства определение редкости и ограниченности ресурса. В действительности же возможности роста производства опосредуются рискованностью земледелия, которое, в отличие от промышленности, лишено гаранта в виде имеющегося в наличии предмета труда. В наличии здесь лишь специфические средства труда, обладающие способностью в процессе своей жизнедеятельности накапливать солнечную энергию и преобразовывать ее в энергию органического вещества. Поэтому результат труда непосредственно зависит от того, как «сработают» эти органические «машины», которые легко уязвимы и регулируются человеком еще не в полной мере.

Растения и животные могут функционировать в роли фабрик по производству органического вещества лишь в условиях биотопа — комплекса условий, образующих среду, в которой протекает их жизнедеятельность, и в составе биоценоза — сообщества с замкнутыми пищевыми связями, одним из компонентов которого они являются. Человек, создавая производящее хозяйство, вырвал из природной среды отдельные виды растений и животных, образующих основу его пищевой базы, «окультурил» их, сделал для себя более пригодными и производительными, но тем самым основательно разрушил естественно сложившиеся биоценозы. Теперь он пытается создавать искусственные биоценозы, которые неравноценны естественным. Чем больше отрыв естественных средств производства от их при-

родной среды, тем больше требуется знаний, умения и дополнительных затрат на поддержание искусственных биоценозов в «рабочем» состоянии. Аграрный труд становится все более сложным. Как видим, закон возрастающих дополнительных затрат имеет в аграрной сфере производства помимо экономической и естественную основу.

Неустойчивость аграрного производства, а вместе с ней и степень риска усиливаются в связи с обострением экологической ситуации. Загрязнение воды, воздушной среды, отравление почвы и микроорганизмов подрывает энергетическую базу растениеводства и животноводства, а порой делает невозможным такое производство вообще. Загрязнение среды переходит в загрязнение продукции, подрывает жизненные ресурсы человека. Хотя экологическое загрязнение среды — следствие всех сфер человеческой деятельности, убытки приходится прежде всего на растениеводство и животноводство: не только уменьшается их производственный потенциал, но и сокращаются возможности сбыта, так как потребитель предпочитает экологически чистые продукты.

13.2. Аграрно-техническая революция

Специфика аграрного производства обуславливает особенности его эволюционного развития, которое протекает во взаимодействии природных, экономических, нравственных, социальных, биологических, технических и экологических процессов. Знание этих особенностей необходимо для правильного определения направлений технической и инвестиционной политики.

В течение многих тысячелетий основой производящей экономики были земледелие и животноводство. Специфика эволюции аграрного производства наглядно проявилась уже на ранних стадиях, подготовивших промышленную революцию, которая и осуществила переход к машинному технологическому способу производства. При переходе к машинной стадии развития экономики резко возросла рискованность аграрного производства. Его неустойчивость обострялась трудностями решения двух взаимосвязанных и противоречивых проблем:

- обеспечение продуктивного функционирования производящих биосистем в условиях крупного концентрированного производства;
- обеспечение взаимодействия биосистем с техносферой, которая выводила живой труд агрария на новый уровень энерговооруженности. Именно здесь наметилось расхождение в темпах экономического роста промышленности и сельского хозяйства, скорости отдачи капиталовложений.

Капитал чутко отреагировал на это: он избрал своей сферой первоначально легкую, а позднее и тяжелую промышленность. Длительное время сельское хозяйство было непривлекательно для крупного промышленного и банковского капитала.

Научно-технический прогресс в аграрной сфере производства непосредственно направлен прежде всего не на повышение его продуктивности, а на обеспечение большей устойчивости, снижение степени риска, так как от этого зависят темпы экономического роста и производительность труда. Коренная проблема устойчивости аграрного производства состоит в обеспечении надежности его энергетиче-

ческой базы — сложного, многоуровневого явления. Следует упомянуть, что земледелие и животноводство имеют различную энергетическую базу, и сложность решения проблемы состоит в том, что каждая из них развивается по своим законам. Энергетической базой растений служит энергия солнца, которую они поглощают и на основе фотосинтеза преобразуют в энергию органического вещества. Энергетической базой животных является органическая энергия, накопленная растениями. Обеспечение животных полноценным рационом кормления означает ежедневное потребление ими такого количества органической энергии, которое обеспечивает полное использование их потенциала продуктивности, мощности этих живых фабрик, производящих мясо, молоко, шерсть и т. д.

Энергетическое вооружение живого труда составляют машины, установки, сооружения и другие средства труда. На более высоком витке машинной стадии производства в сельском хозяйстве применяют индустриальные методы, что еще более усиливает антропогенное воздействие на биологические средства производства.

На особенности энергетического вооружения аграрного труда определяющее влияние оказывает использование земли как средства производства. Растения выращиваются на обширных площадях, что предопределяет пространственность сферы труда. Обработка почвы, посев и уход за растениями, уборка урожая требуют значительных энергетических затрат и высокой мобильности применяемых орудий труда.

Аграрное производство в свое время обогатилось доступным видом энергии. Ее источником стал рабочий скот. Эволюция в земледелии длительное время была связана с использованием данного источника энергии. Этот экологически чистый источник энергии имеет два существенных недостатка, сдерживающих экономический рост: он маломощный и полностью зависит от внешней среды. Неурожаи вызывают бескормицу и, как следствие, сокращение количества рабочего скота, то есть энергетической мощи земледельческих хозяйств. Новый сезон земледельцы начинали с ослабленным энергетическим вооружением труда и не могли в полной мере использовать благоприятные условия урожайных лет. Техническая революция, в отличие от промышленности, началась не с рабочей машины, а с силовой машины, которая заменила энергетическую функцию рабочего скота. Земледелие получило вместо биологической механическую энергетическую базу, независимую от колебаний погодных условий, что позволяло, с одной стороны, полностью использовать благоприятные условия урожайных лет и тем самым смягчать разрушительные последствия неурожаев, с другой стороны — непрерывно наращивать энергетическую мощь земледельческого труда. Известно, что железный плуг в России стали применять с VIII в., но только тракторизация позволила преодолеть слабости биологической энергетической базы, осилить пространственность сферы труда, придать орудиям труда высокую мобильность, а с появлением гидроприводов и навесных орудий механизировать основные виды земледельческих работ. В этой связи ориентация российских фермеров на широкое использование рабочего скота выглядит по крайней мере странно.

Приобретение аграрным трудом искусственной, механической энергетической базы повысило устойчивость земледелия, стало началом его быстрого подъема

и превратило в сферу, пригодную для приложения крупного капитала. Однако отставание в темпах экономического роста земледелия полностью преодолеть не удалось. Новый виток технического прогресса сдерживается трудностями создания рабочих машин, способных контактировать с естественными средствами производства. Эта проблема оказалась необычайно сложной.

Новое органическое вещество — продукт аграрного труда — создают растения, микроорганизмы и животные. Рабочие машины выполняют вспомогательную функцию, повышая производительную силу живого труда. Человек в процессе труда может позволить себе лишь такие действия по отношению к почве, растениям и животным, которые не ослабят их способность вырабатывать новое органическое вещество, т. е. функционировать в качестве живых фабрик. И такими же свойствами должна обладать рабочая машина, заменяющая руки человека.

Разработка новых систем машин идет одновременно с совершенствованием самих окультуренных растений и животных, которые приобретают способности продуктивной жизнедеятельности в условиях индустриального производства. Создаются новые биотехнологии.

Научно-биотехническая революция прежде всего направлена на поиск способов обеспечения взаимодействий биологических систем, синтезирующих новое органическое вещество, с техносферой, включающей силовые рабочие машины и биотехнологии. Растения и животные как средства производства совершенствуются в двух направлениях:

- наделяются более высоким потенциалом продуктивности;
- приобретают качества, соответствующие требованиям индустриального производства.

В разных странах, с учетом местных условий и традиций, предпочтение отдают тому или иному направлению биотехнической революции. В США, странах Западной Европы, где численность населения, занимающегося сельским хозяйством, относительно невелика, работают над выведением сортов растений и пород скота с высокой генетической продуктивностью и приспособленных к условиям индустриального производства. В странах Востока с большим удельным весом сельского населения эффективность аграрного производства повышают прежде всего за счет развития у растений и животных более высокого генетического потенциала продуктивности и повышения квалификации ручного труда. Подсчитано, что за счет повышения генетического потенциала продуктивности можно получать до 25–30% прироста продукции растениеводства и животноводства.

13.3. Аграрно-промышленный комплекс

Биотехническая революция протекает на фоне структурных изменений в общественном производстве и новых социальных явлений в обществе. Между ними причинно-следственная связь: один процесс стимулирует развитие другого и наоборот. Главное в этой связи составляет новое общественное разделение труда по производству продуктов питания. Длительное время обеспечение продовольствием являлось функцией аграрного труда. Теперь это стало функцией и промышленного труда. Так, в стоимости продовольствия, реализуемого конечному потре-

бителю, удельный вес затрат несельскохозяйственных отраслей в США, Франции, Англии, странах Скандинавии составляет от 70 до 75%, в России — от 60 до 65%. Промышленность создает для отраслей растениеводства и животноводства все искусственные средства труда, оказывает им производственные услуги, перерабатывает их продукцию.

В новой системе производства продовольствия и других товаров из сельскохозяйственного сырья функцией собственно аграрного производства стало создание первичного продукта. Причем лишь незначительная часть (примерно 1/4) поступает конечному потребителю в свежем виде, а 3/4 подвергается технической обработке. Сельскохозяйственное производство превратилось из замкнутой самовоспроизводящейся системы в звено новой воспроизводственной системы.

Таким образом, благодаря новому общественному разделению труда аграрное производство оказалось целиком втянутым в общую систему воспроизводства общественного капитала и стало развиваться по законам этой системы.

Кроме того, из отрасли, производящей преимущественно предметы потребления, оно превратилось в отрасль, производящую в основном средства производства (сырье для перерабатывающей промышленности).

В рамках национального производства сформировалась особая сфера экономики, которая включает совокупность отраслей, производящих различные виды продовольственных и других товаров из сельскохозяйственного сырья. Она получила название *аграрно-промышленного комплекса* (АПК). Структуру АПК образуют:

- *сфера производства первичного и конечного продукта* (растениеводство, животноводство и отрасли промышленности, перерабатывающие их продукцию);
 - *ресурсообразующая сфера* (промышленные отрасли, создающие средства труда для всех сфер АПК, и система подготовки кадров);
 - *производственная инфраструктура АПК*;
 - *система товарного и денежного обращения и информационного обеспечения*.
- АПК функционирует как замкнутая самовоспроизводящаяся система.

Выделяется *продовольственное хозяйство*, или продовольственный комплекс. В него входят продовольственная часть АПК, а также рыбное хозяйство (рыболовство и рыборазведение), лесное хозяйство (в части собирательства пищевых продуктов леса, охоты), добыча минеральных вод, приготовление питьевой воды и водоснабжение населения, производство пищевой соли и т. д.

Переход сельскохозяйственного производства на машинную стадию развития сопровождается качественным изменением в содержании аграрного труда и самого производства. Аграрный труд преобразуется в аграрно-промышленный труд (вид синтезированной деятельности, вобравшей общие признаки индустриального труда и особенности биотехнического производства), а само аграрное производство — в аграрно-промышленное производство. Осуществляется оно теперь совокупным работником нового типа.

Аграрно-промышленному производству присуще новое первичное звено, которое основано на качественно иной биологической, материально-технической

и научной базе. Причем уровень этой базы одинаков как для крупного, так и для мелкого производства. Это обстоятельство необходимо учитывать при создании фермерских хозяйств. Чтобы выжить в новых условиях, крестьяне вынуждены специализировать свое хозяйство с учетом потребностей крупных фирм, которые выступают в роли заказчика. Только так удастся применять дорогостоящие новые технологии. Но такой шаг им стоит самостоятельности: крестьянские хозяйства попадают в экономическую, техническую и научную зависимость. Заказчик устанавливает цены на производимую продукцию, плату за использованные семена, гербициды, удобрения, горючее, арендованную технику, техническое, агрономическое, ветеринарное и прочие виды обслуживания. В ряде стран крестьяне создали кооперативы, которые ограждают их от произвола крупных фирм. Но в любом случае очевидно, что крестьянский двор как первичное звено аграрного производства утрачивает свое самостоятельное экономическое значение.

Формирование АПК и превращение земледелия в промышленную агрономию расширило возможности проникновения капитала в сельское хозяйство: крупный капитал охватывает все четыре сферы АПК. Сложилась система агробизнеса, в которой главенствуют финансово-промышленные группы. Через систему агробизнеса в общий оборот капитала вовлечены и крестьянские хозяйства, основанные на трудовой частной собственности.

Обострилась проблема фермерства. В отличие от крестьянских фермерские хозяйства основывались на использовании наемного труда, они возникли на первом этапе капитализации сельского хозяйства. Разделение труда, специализация производства, превращение аграрного производства в аграрно-промышленное, жесткая конкуренция, увеличение размеров конкурентоспособного хозяйства вызвали резкую дифференциацию фермерских хозяйств. Многие из них отказались от применения наемного труда и влились в ряды крестьянских хозяйств или прекратили свое существование.

13.4. Землепользование и землевладение

Ограничивающим фактором развития аграрной экономики является земля. Поэтому землепользование и землевладение образуют основу системы аграрных отношений. Владение — это еще не полная собственность. Объекты собственности в отношениях владения фигурируют не как объекты непосредственного присвоения, а как условия хозяйствования. Землепользование — еще более простое отношение. Оно включает два момента: применение земли как средства производства и присвоение создаваемого продукта. Пользование и есть всеобщее условие вступления во владение. Владение и пользование составляют то, что необходимо для хозяйствования на земле, независимо от формы собственности на землю.

Форма собственности не является решающим условием при переходе от натурального аграрного производства к товарному. Частная собственность на землю сформировалась значительно позднее частной собственности на другие факторы производства и до сих пор не является доминирующей. Во многих странах земельная собственность сконцентрирована в национальном масштабе, и верховным собственником земли является государство. Универсальной стадией разви-

тия аграрной экономики, через которую прошли народы Востока, Африки, коренной Америки, России, отдельные народы Западной Европы, была государственная система сельских земледельческих общин, осуществляющих землепользование. В экономической теории для ее обозначения применяется термин «азиатский способ производства». Частная собственность на землю у германцев, франков, кельтов появилась вследствие захвата ими земель у местных племен и раздела их между победителями. Часть земель впоследствии выкупили крестьяне — прежние ее владельцы. Индивидуальная община у этих народов основывалась как на частной собственности на землю, так и на аренде земли (аренда — одна из форм передачи во владение).

В России не было военного захвата земель. Виды поземельной собственности определялись способом заселения, который зависел от местных условий: там, где для расчистки посёла и пашни требовался артельный труд, образовалась общинная передельная собственность (передел производили при изменении численности населения посёла). Там, где для посёла не требовалось общего труда, образовалась общинная раздельная собственность. Общая земская собственность для отдельных лиц сводилась к праву владения. Во всех случаях заселение было бесплатным, но при обязательном налоге в общую пользу.

В XV в. верховная власть присвоила себе право рассматривать земскую землю как государеву и раздавать ее дворянам за службу. Крестьяне так и не признали за дворянами право собственности на жалованную землю. Были и другие причины, не позволившие сложиться частной поземельной собственности:

- подсечный способ земледелия, применяемый в лесной Руси в течение веков;
- верховной власти было выгодно опираться не на собственников, а на служилых людей, которым выделяли земельные участки в пользование на время службы.

Не случайно право собственности на владельческую землю дворяне получили только в конце XVIII в., когда отпала необходимость в их воинской службе. Система земельных отношений в России включала три типа отношений: государственную собственность на землю, частное землевладение и общинное землепользование.

Самобытность России в большей степени определялась особенностями деревенского уклада, основанного на культурно-нравственных традициях российского крестьянства, основной массы населения страны. Сущность этого уклада составляли общинное землепользование, отсутствие частной собственности на владельческую землю, исключение земли из товарного оборота, артельная взаимопомощь.

Роль частной собственности на землю в развитии рыночного хозяйства неоднозначна, и поэтому категорическое утверждение, что существовавшая в России система земельных отношений сдерживала темпы капитализации экономики, неправомерно. Включение земли в товарный оборот позволяет покупать землю как и другие ресурсы. Спекуляция земельными участками — доходный вид бизнеса, но не более. На развитие аграрного рынка купля-продажа земли оказы-

вает крайне негативное влияние: она ограничивает доступ к земле. После реформы 1861 г. институт частной собственности на владельческую землю вполне сложился. Но именно частная собственность на землю сдерживала капитализацию аграрной экономики: она препятствовала свободе перелива капитала.

Собственник требует плату за право приложения капитала к его земле. Это уменьшает доход предпринимателя. Не случайно рыночная экономика впервые сложилась в Нидерландах, где традиционно почти вся земля находится в собственности государства. И сейчас в ряде стран с развитой рыночной экономикой преобладает государственная собственность на землю.

Свободное предпринимательство возможно, если сложился механизм передачи земли в аренду. Отлаженная система аренды земли позволяет улучшить ее использование, делает ее доступной для всех, кто может заниматься этим видом предпринимательства. На Западе аренда применялась как для частных, так и для государственных земель. Фермерские хозяйства используют, как правило, арендованные земли. Имелся опыт аренды земли и в России. Однако реформаторы считали, что деревенский уклад, никому не позволявший лишать крестьянина земельного надела, сдерживает процесс капитализации деревни.

Реформирование деревенского уклада началось в 1906 г. Суть реформы сводилась к тому, чтобы укрепить индивидуальную собственность на землю, обеспечить свободный выход из общины, сохранить крупную помещичью собственность, обеспечить крестьян землей, переселив их в другие местности, на свободные целинные земли. По указу от 9 ноября 1906 г. признавались общая (общинная) собственность на землю, наделная (семейная) и личная (индивидуальная) собственность. Индивидуальный собственник мог прикупить земли, продать свою землю, заложить ее в Крестьянский банк. В 1914 г. в Европейской России в частной собственности находилось 25% сельскохозяйственных земель (102 млн десятин). В собственности дворян было 52% этой площади, купцов — 13, мещан — 3, крестьян — 13, крестьянских обществ и товариществ — 12%. Земельные собственники задолжали банкам 3,5 млрд руб. золотом, что составляло 80% стоимости их земли. Держателями банковских листов были в основном подданные Франции и Англии. Они-то и являлись фактическими собственниками этой земли (см.: «Цифры о России». Пг., 1917).

Реформирование деревенского уклада оказалось сложным делом. За десять лет взяли свои наделы в частную собственность немногим более 20% домохозяев, но порвали связь с общиной всего лишь 10%. Годы реформы сопровождались крестьянскими волнениями. Наибольшее неудовольствие вызвало сохранение помещичьей собственности при малоземелье крестьян. Реформа не достигла цели и была свернута в 1916 г. В августе 1917 г. был опубликован «Крестьянский наказ о земле». Крестьяне требовали отменить помещичью собственность на землю и установить уравнительное и бесплатное землепользование. Эти требования стали основой Декрета о земле, принятого 26 октября 1917 г. II Всероссийским съездом Советов, и закона «О социализации земли» от 6 (19) февраля 1918 г. Земля была объявлена достоянием народа. Наряду с бесплатным землепользованием разрешалась и аренда земли.

Новый этап земельной (аграрной) реформы начался в России с 90-х гг. прошлого века с внедрения института частной собственности на землю и развития раз-

личных форм аграрного производства от семейных и фермерских хозяйств до крупных государственно-акционерных ассоциаций по выращиванию технических культур. Реформирование продовольственного хозяйства России происходит под влиянием и конкурентным давлением процессов глобализации мировой экономики.

13.5. Рыночные отношения в аграрно-промышленном комплексе

Аграрное производство является оплотом чистой конкуренции, но оно не вписывается в современную рыночную экономику. С одной стороны, уникальность аграрного труда и его продукта, удовлетворяющего первичные потребности людей, обеспечивает достаточное предложение, стабильный спрос и высокие цены, что позволяет обществу сохранять земельную ренту как излишек. С другой стороны, наблюдается устойчивая тенденция отставания сельскохозяйственных цен и доходов аграриев от изменения цен и доходов в экономике в целом, что лишает этот вид предпринимательства мотивации.

В краткосрочном периоде эта проблема проявляется в крайней нестабильности доходов аграриев в различные годы, в долгосрочном периоде — в ценовой неэластичности спроса на сельскохозяйственные продукты. Неэластичность спроса подтверждается такими расчетами по развитым странам: цены на сельскохозяйственные продукты нужно понизить на 40–50%, чтобы потребители увеличили их закупки на 10%.

Объяснить это можно двумя обстоятельствами. *Во-первых*, особенностями первичных потребностей. Потребность в пище имеет предел насыщения. И это влияет на величину спроса. Там, где население накормлено, достигнуто относительное насыщение пищей и сельскохозяйственным сырьем. *Во-вторых*, в последние десятилетия производительность отраслей земледелия и животноводства росла значительно быстрее производительности труда в несельскохозяйственном секторе экономики: сказались результаты стремительно набирающей темпы научной и биотехнической революции, позволяющие более полно использовать естественные производительные силы. Но эти достижения в условиях западной модели рыночной экономики не привели к увеличению доходов семей аграриев.

Крестьянские и фермерские хозяйства как субъекты рыночных отношений находятся в конкурентной сфере, которая подходит под характеристику свободного рынка. Как продавцы своей продукции они попадают в состояние «множество» — каждое из них предлагает такое малое количество продукта, что это не влияет на уровень цены, и они соглашаются с ценой, определяемой рынком. На рынке ресурсов господствуют негибкие цены. В промышленных отраслях АПК представлены монополии и олигополии, осуществляющие свою ценовую политику. Аграрии, попадая на этот рынок, оказываются в положении субъектов, соглашающихся с ценой. Разница цен действует не в их пользу.

Последствия таковы: доходы аграриев сравнительно более низкие и неустойчивые. По данным американских исследователей, улучшение благосостояния фермерских семей этой страны будет связано с их доходами от несельскохозяйственной деятельности, что свидетельствует об утрате интереса к данному виду

предпринимательства. Высказывается и другое мнение: разрыв между доходами фермерских и нефермерских семей может быть уменьшен за счет государственных субсидий. Но это уже выходит из области рыночных отношений.

Уровень доходности зависит от размеров аграрного производства. Величина дохода определяет возможности предпринимателя применять достижения биотехнической революции. Это легко подтверждается статистически. Можно использовать данные США, где ферма рассматривается как основополагающий институт, «образ жизни», последний оплот чистой конкуренции в экономике с несовершенной конкуренцией. К началу 2000 г. в сельском хозяйстве этой страны было занято 2% населения и немногим более 2 млн ферм. Из них 29 тыс. ферм (1,3%) ежегодно продавали продукцию на \$500 тыс. и более, на их долю приходилось 32,3% совокупных фермерских доходов; почти 217 тыс. ферм (12,4%) продавали продукцию в объеме от \$100 тыс. до \$500 тыс., на их долю приходился 41% совокупных фермерских доходов; 1,6 млн ферм (73%) производили менее 16% продукции; 837 тыс. ферм с объемом продаж до \$5 тыс. производили 3,6% продукции. Средний доход на американскую семью составлял \$30 853. Чтобы сравняться с ним, фермер должен производить товарной продукции не менее чем на \$100 тыс. Таких ферм было лишь 13,7% (301 тыс.). Средняя американская ферма — ферма с объемом продаж от 40 до \$100 тыс. в год (их 286 тыс. — 13,2%). Они производят около 15% продукции. Такие фермы поглощают все время своих хозяев, но приносят им доход вдвое меньше, чем средний доход на американскую семью. Государственная поддержка фермерства носит избирательный характер. Крупные корпоративные фермы получают более 55% субсидий, фермы с доходом от \$10 тыс. — 40% субсидий, а фермы с доходом менее \$10 тыс. — всего 5% субсидий.

Пример с аграрным производством — одно из свидетельств новой тенденции хозяйственной жизни: экономическое порождает неэкономическое. Во всех странах с рыночной экономикой сельское хозяйство сознательно ограждено от стихии рынка, осуществляется государственная политика его поддержки. Разработаны и осуществляются специальные аграрные программы, которые включают цены на продукцию сельского хозяйства, объемы производства и доходы аграриев; мероприятия по охране почв и рационального использования земли, лесов, водных ресурсов; вопросы кредитной политики и страхования; основные направления научных исследований и т. д.

Широко используется так называемая концепция паритетных цен. Суть ее такова: соотношение между ценами на продукцию сельского хозяйства и ценами на товары и услуги, которое оно потребляет, должны оставаться постоянными. Цены на сельскохозяйственные продукты поддерживает государство, используя различные методы финансирования. Так, в США бюджетные ассигнования в сельское хозяйство в шесть раз превышают капиталовложения фермеров. Большинство новых технических усовершенствований, созданных объектов инфраструктуры являются результатом финансируемых государством программ и усилий промышленных отраслей АПК. Правительства 24 развитых стран выделяют на дотации сельскому хозяйству до 75% суммы от общего объема производства этой отрасли в форме субвенций. В Швейцарии дотируется из бюджета 75% затрат, Норвегии — 74%, Японии и Финляндии — 72%. В целом по 24 странам бюджетные ассигнова-

ния сельского хозяйства составляют около половины затрат населения этих стран на продукты питания.

Помощь государства аграрному сектору оказывается и в России, мелкому и крупному конкурентоспособному производству. Мелкие хозяйства вытесняются. Даже в европейских странах в группу риска попадают хозяйства с размерами землевладения 40–50 га, а в Англии и 150–200 га. В США 73% ферм имеют объем продаж до \$40 тыс. в год. Их владельцы вынуждены совмещать аграрный труд с несельскохозяйственной деятельностью, а 40% ферм с объемом производства до \$5 тыс. в год вообще относятся к разряду любительских. В европейских странах до половины крестьянских семей пополняют свой бюджет работой вне своего хозяйства.

Вытеснение крестьян с земли идет медленно. Часто крестьянин сохраняет за собой землю, даже когда сельскохозяйственное производство становится для него побочным занятием. Сказывается общая тенденция приближения к природе. Имеет это и экономическое значение: крестьяне не переселяются в города, а работают в сфере услуг, сельской инфраструктуре, что сдерживает рост безработных в городах.

Российские реформы предусматривают государственную политику поддержки аграрного производства с учетом мировой тенденции развития продовольственного хозяйства. Правда фермеризация здесь началась без учета качественного изменения первичного звена аграрно-промышленного производства, когда аграрии были брошены в стихию нерегулируемого рынка. Началось разрушение системы АПК. С 1986 по 1995 г. производство зерна сократилось со 118 до 65 млн т, картофеля соответственно с 43 до 38 млн т, поголовье крупного рогатого скота с 60 до 43 млн голов, свиней с 39 до 25 млн голов, овец и коз с 63,4 до 34 млн голов. Производство тракторов в 1995 г. составило 8% от уровня 1985 г., минеральных удобрений — 47%. Национальными проектами РФ положение исправляется.

Итак, аграрное производство создает продукты, удовлетворяющие первичные потребности, которые не могут быть заменены. Здесь применяется естественная производительная сила, в том числе земля — редкий и количественно фиксированный ресурс. Биотехническая революция создала условия для максимального использования преимуществ аграрного труда в экономическом росте. Аграрный труд стал производительнее промышленного. Одновременно аграрное производство попало в прямую зависимость от промышленных отраслей, создающих для него искусственные средства труда, и перестало быть самовоспроизводящей отраслью. На макроуровне аграрное производство не вписывается в современную модель рыночной экономики и может развиваться лишь при наличии соответствующей программы государственной поддержки.

Глава 14

ТЕОРИЯ РЕНТЫ

14.1. Земельная рента: сущность, формы и виды

Природа земельной ренты обусловлена особенностями земли как экономического ресурса и отношениями землепользования. *Земля* — уникальное средство производства: она количественно ограничена, ее невозможно искусственно воспроизвести; земельные участки различаются по плодородию, т. е. имеют различную естественную производительную силу.

Использование земли издавна регулируется различными системами экономических отношений. Как экономический ресурс земля не имеет трудового происхождения и, следовательно, издержек производства. Это дар природы. Количество земли фиксировано, поэтому, где бы практически ни использовалась земля, ее предложение абсолютно неэластично. Это означает, что на рынке земли активен лишь спрос. При отсутствии эффекта изменения спроса на землю решающее влияние при использовании оказывает цена, которую устанавливает собственник этого ресурса.

Деформированный рынок земли — не единственное препятствие проникновению капитала в сельское хозяйство. Ограниченность земли, пригодной для земледелия, приводит к тому, что все участки оказываются занятыми различными хозяйствами, а применяемые формы земледелия и землепользования чужды капиталу. Чтобы закрепиться в аграрной экономике, капитал уничтожает или подчиняет себе все прежние формы земельных отношений, но вынужден мириться с наличием земельной ренты, которую он все же перестраивает на свой лад.

Капитал находится в постоянном движении, и ему нужна свобода приложения. Большую свободу капиталу обеспечивает государственная собственность на землю; частная собственность создает границу для его свободного приложения.

Субъектами рыночной аграрной экономики являются два типа собственников — полный собственник и собственник по потреблению (владелец, пользователь). Ограниченность земли и невозможность ее воспроизводства способствуют возникновению двух видов монополии на землю. Полный собственник осуществляет *монополию частной собственности*: он волен дать или не дать предпринимателю приложить капитал к его земле. После заключения сделки по аренде определяется конкретный пользователь земли, который осуществляет монопольное право хозяйствования на данном участке земли. Там, где собственником земли является государство, а государственный земельный фонд имеется во всех странах, иногда

его удельный вес велик, частное присвоение отсутствует и устанавливается один вид монополии — *монополия на землю как объект хозяйствования*, которую осуществляет собственник по потреблению (владелец, пользователь земельного участка).

Монополия на землю — исключительное право рыночного субъекта распоряжаться этим ресурсом — приносит ее обладателю дополнительный доход, который принимает экономическую форму земельной ренты. Монополия частной собственности порождает *абсолютную земельную ренту*, монополия хозяйства на земле — *дифференциальную земельную ренту*. В современной западной литературе используют термин «экономическая рента», виды ренты не выделяют, но две причины их образования упоминают.

Рента — один из видов дохода на собственность, плата собственнику за решение применить капитал к земле. Ее размер определен в договоре аренды. Она уплачивается за все время, на которое земельный собственник по договору ссудил, сдал землю в аренду. Следовательно, земельная рента — та форма, в которой земельная собственность реализуется экономически, приносит доход.

Как вид дохода на собственность земельная рента использовалась еще в античности. Но присваивать ренту экономическими методами стало возможно лишь в рыночной экономике. Здесь она выступает как добавочная прибыль, которая распределяется на две части: прибыль, присеваемую предпринимателем — арендатором земли, и ренту, достающуюся земельному собственнику.

Арендная плата равна земельной ренте. Но, как правило, она превышает размер ренты, поскольку в аренду сдается земельный участок, на котором имеются сооружения, постройки, дороги и т. д. В таком случае в арендную плату помимо земельной ренты входят и ссудный процент, уплачиваемый за временное пользование примененным к земле капиталом.

И еще одна особенность. Арендатор, стремясь получить больше дохода от арендуемой земли, делает добавочные вложения капитала. После окончания срока договора аренды эти добавочные вложения капитала становятся достоянием собственника земли и на них начисляется процент при заключении нового договора. Поэтому арендатор заинтересован в аренде на длительный срок, а собственник земли — в краткосрочной аренде.

В западной литературе оценка роли земельной ренты, и прежде всего абсолютной ренты, в экономике негативна. Земельная рента рассматривается как излишек. В рыночной экономике рента не выполняет никакой побудительной функции, поскольку совокупное предложение земли фиксировано и она не обеспечивает возможности ее замещения. Рентой можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики. Земельная рента — незаработанный доход. Более того, предлагается национализировать землю, чтобы платежи за ее пользование государство могло употреблять в целях улучшения благосостояния всего населения. В США в конце XIX в. протест против рентных платежей вылился в движение за единый налог. Земельную ренту предлагали обложить полным (100%) налогом.

Однако отделить собственно ренту от вложений в повышение качества земли нелегко, поскольку в теории и на практике не различают виды дифференциаль-

ной ренты, к тому же для индивидуальных производителей сельскохозяйственной продукции рентные платежи являются издержками.

Монополию хозяйства на земле порождают ограниченность этого ресурса и невозможность его воспроизвести. С ограниченностью земель сельскохозяйственного назначения связано использование как отдаленных участков, так и участков, расположенных в непосредственной близости от рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и пунктов снабжения сельского хозяйства средствами производства. Причем и здесь речь идет о монопольном использовании относительно более благоприятных или, напротив, ухудшенных условий производства данным хозяйством. Особо благоприятные природно-производственные факторы в земледелии не всегда могут быть воспроизведены в процессе труда, а отсюда далеко не все предприятия могут использовать порожденные самой природой более выгодные условия производства и за счет этого сокращать размер затрат на производство продукта. В земледелии уровень издержек производства во многом зависит от качества земли. Разница в продуктивности земель связана с различиями в плодородии почвы, количестве осадков, температуре и других климатических факторах. Поэтому затраты труда на производство одного и того же вида продукции различны.

Продукты сельского хозяйства уникальны. Прирост населения и повышение доходов обеспечивают рост спроса на продукцию растениеводства и животноводства. Предложение же земли фиксировано, неэластично. Количество лучших и средних по качеству земельных участков ограничено. Спрос на продукцию превышает производственные возможности этих земель, поэтому цены удерживаются на таком уровне, что становится экономически выгодным производство и на худших участках. Этим объясняется и согласие общества платить дань земельным собственникам. На лучших по качеству землях при такой рыночной ситуации предприниматели получают добавочную прибыль, которая принимает форму дифференциальной ренты. По своей природе дифференциальная рента отличается от избыточной прибыли, создающейся в промышленности. Она — результат применения более высокой естественной производительной силы, а не капитала. В промышленности избыточная прибыль возникает при усовершенствованиях в производстве, которые впоследствии распространяются на другие предприятия.

Дифференциальная рента фиксируется как разность между индивидуальной ценой производства на участках, располагающих монополизированной естественной силой, и ценой, которая складывается на рынке. Земельная собственность не имеет никакого отношения к созданию избыточной прибыли, но она является причиной превращения ее в форму земельной ренты. Поэтому ренту называют незаработанным доходом.

Надо заметить, что далеко не всегда и не вся добавочная прибыль превращается в ренту. Разница между общей суммой чистого дохода и средним чистым доходом включает в каждой группе хозяйств сумму других видов чистого дохода: конъюнктурного, рационализаторского, страхового и др. Эти виды дохода можно рассматривать как процент (или прибыль) на текущие инвестиции (например, рационализаторский доход и др.).

Возможно образование добавочной прибыли, обусловленной случайно лучшими погодными условиями. Но она носит мимолетный характер и не может превратиться в ренту.

Важно отметить, что дифференциальный земельный доход превращается в ренту не благодаря особым трудовым усилиям работников, занятых в земледелии, а вследствие особых условий производства, связанных с редкостью, невоспроизводимостью и разнокачественностью земли. Но сила природы — не источник добавочной прибыли, а лишь естественный базис. Источником ее является труд аграриев.

Дифференциальная рента существует в двух видах — дифференциальная рента 1 и дифференциальная рента 2.

Дифференциальная рента 1 связана с различием в качестве земли. Она, в свою очередь, делится на ренту по плодородию, получаемую с более плодородных земель, и ренту по месту положения земельных участков, получаемую с земель, стратегически выгодно расположенных по отношению к материалам, труду и потребителям.

Дифференциальная рента 2 предполагает интенсивный метод земледелия, добавочное вложение капитала: повышение плодородия почвы, применение прогрессивных биотехнологий, использование сортов растений с повышенным потенциалом продуктивности и т. д. В результате повышается урожайность, быстрее окупаются затраты. Предприниматель получает дополнительную прибыль.

Дифференциальная рента 2 выступает стимулом земледелия. Она, в отличие от дифференциальной ренты 1, до истечения срока договора присваивается арендатором. Но по истечении срока аренды и эта рента становится достоянием земельного собственника, что является одной из величайших помех внедрения рыночной экономики в аграрный сектор. Таким образом:

- дифференциальная рента 1 возникает при экстенсивном ведении хозяйства, дифференциальная рента 2 только при интенсивном земледелии;
- дифференциальная рента 1 образуется на лучших и средних землях, дифференциальная рента 2 и на худших землях;
- дифференциальная рента 1 присваивается земельным собственником, дифференциальная рента 2 временно присваивается предпринимателем-арендатором как вознаграждение за примененный капитал.

14.2. Динамика дифференциальной земельной ренты

Объем производства в сельском хозяйстве тесно связан с биологическими факторами, и этим обусловлен целый ряд особенностей интенсификации производства, процесса перевода его на индустриальную основу. Это выражается не только во внедрении техники, но и в широком распространении технологий индустриального типа. Сами же изменения в технологии эффективны в аграрном производстве лишь в том случае, если обеспечивается органическая связь биологических (растения, животные, почва) и механических (рабочие машины и оборудование) элементов производства, если они образуют единую биоиндустриальную систему.

Отличительной особенностью биоиндустриальных систем является то, что технологическая схема производства строится здесь по типу «человек—механические средства—биологический объект». Но это не значит, что аграрный труд может быть сведен к функциям регулирования, контроля и управления техникой. В аграрном производстве любое техническое усовершенствование средств труда проявляется лишь опосредованно — через функционирование земли. В силу этого разрозненные вложения в производство оказываются неэффективными.

Интенсификация предполагает взаимоувязанное совершенствование организации производства, хозяйственного механизма, техники, технологии, улучшение сортов растений и пород скота и т. п. Современное агропромышленное производство — сложная производственная биолого-экономическая система. По сравнению с системой промышленности большее значение имеет естественный цикл воспроизводства, фактор времени, экономические процессы приспособляются к биологическому ритму, ярче выражен вероятностный характер производства из-за зависимости результатов от погодных условий. Поэтому здесь большая необходимость выбора и оценки вариантов развития. К тому же избранные варианты ведения хозяйства должны отражать зональные особенности производства.

Если при интенсификации производства относительное плодородие земли остается прежним, то норма дифференциальной ренты 1 не изменится. Иначе обстоит дело с дифферентой 2.

Добавочные вложения капитала порождают неизменную, повышающуюся и понижающуюся эффективность.

В условиях индустриального сельского хозяйства научно-технический прогресс способствует прежде всего уменьшению неравенства естественного плодородия различных участков в результате повышения общего уровня агрокультуры. Происходит также снижение экономической роли местоположения участков в связи с развитием транспорта. Как следствие, появляется возможность отказа от обработки земель низких категорий.

Земли низшей категории в перспективе будут постепенно выводиться из сельскохозяйственного оборота, так как повышение урожайности вследствие роста интенсивности на остальных землях удовлетворит полностью потребности в сельскохозяйственной продукции. В результате уменьшится дополнительная прибыль, обусловленная различной производительностью равновеликих затрат капиталов, применяемых на земельных участках, разных по плодородию и местоположению.

Разрыв в эффективности последовательных затрат капитала на один и тот же земельный участок тоже сократится, потому что увеличится исходный уровень производительности под влиянием роста уровня интенсивности производства. Таким образом, под воздействием научно-технического прогресса появляется тенденция повышения производительности применяемого капитала, которое может и не привести к образованию дополнительной прибыли, а лишь уменьшит стоимость производимой продукции.

Различия в степени интенсивности отдельных хозяйств даже в условиях индустриального сельского хозяйства будут еще долго сохраняться. Поэтому допол-

нительные вложения капитала будут обуславливать получение дополнительной прибыли. Но массовое вложение дополнительного капитала, делая более производительным весь капитал, ведет к уменьшению дифференциальной ренты.

14.3. Неоклассическая теория рентных доходов

Неоклассическое направление в экономической теории исследует проблемы ренты в соответствии с концептуальным подходом теории предельного продукта и предельной отдачи. Именно размеры предельных продуктов определяет вклад и долю каждого из продуктов производства.

При этом выделяется понятие экономической ренты как разницы между платой за услуги ресурса и тем минимальным количеством средств, которые необходимо затратить, чтобы побудить владельцев ресурса предложить его услуги на рынке (Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. Кн. 2. М.: Финансы и статистика, 1992. С. 158).

Экономическая рента — это выигрыш (излишек) по сравнению с альтернативной стоимостью предложения ресурсов. Она аналогична понятию «выигрыша производителя» на рынке продукции. Поэтому экономическая рента трактуется как любой доход, относимый к производственным затратам, который превосходит его альтернативную стоимость. Этот доход возможен лишь при фиксированном предложении ресурса. Ресурсы производства всегда имеют определенное ограничение в коротком периоде. В длинном периоде положение может меняться. Единственным ресурсом, предложение которого неэластично даже в долгосрочных временных интервалах, является земля. Доход, получаемый от ее использования, называют чистой экономической рентой. Общепринято разграничение между первозданными, или неотделимыми, свойствами, которыми землю наделила природа, и искусственными ее свойствами, которыми она обязана деятельности человека. Используя разнокачественные (по плодородию, местоположению и др.) земли, человек на земле работает до тех пор, пока дополнительная отдача, получаемая от дополнительного капитала и труда, не сократится настолько, что она уже не будет вознаграждать его за их приложение. Там, где этот предел достигнут, человек прекращает обрабатывать землю. Но эти условия могут измениться, если вблизи земельного участка будет проложена новая железнодорожная линия или население региона резко увеличится, а ввоз сельскохозяйственной продукции затруднен. Тогда низкоплодородные участки могут быть вовлечены снова в обработку, но это потребует существенных дополнительных капиталов и труда.

Дозу капитала, которая будет лишь вознаграждать землевладельца, называют предельной дозой, а отдачу от нее — предельной отдачей. Поскольку отдача от предельной дозы только вознаграждает землевладельца, то одно лишь его вознаграждение за весь труд и капитал должно быть во столько раз больше предельной отдачи, сколько доз он вложил. Все, что он получает сверх этого, образует избыточный продукт земли. Этот избыток достается земледельцу, если он сам является собственником земли.

Проиллюстрируем это на графике (рис. 14.1). Если на данном поле затрачен капитал в 500 руб. (цифры условные), он принесет некоторое количество продукта. Несколько большее количество продукта будет получено, если затраты капитала составляют 510 руб. Разницу между этими двумя количествами можно рассматривать как продукт, полученный от затраты 510-го руб.; при допущении, что капитал вкладывается последовательными дозами в 10 руб., можно утверждать, что указанная разница между размерами продукта является продуктом, полученным от 510-й дозы. Пусть дозы представлены в последовательном порядке равными делениями по горизонтам OD . Проведем теперь от деления на этой горизонтали, представляющего 510-ю дозу M , линию MP под прямым углом к горизонтали OD , чтобы длина ее представляла количество продукта, полученного от 510-й дозы. Предположим, что это предельная для каждого деления вплоть до деления, соответствующего последней дозе, вложение которого в землю считается выгодным. Пусть это будет 1100-е деление на D , а линия DC соответствует отдаче, которая составляет лишь вознаграждение фермера. Крайние точки указанных линий располагаются на кривой APC . Весь продукт будет представлен площадью $ODCA$. Проведем CH параллельно OD , пересекающую PM в точке G , тогда MG равна DC , а поскольку DC представляет лишь вознаграждение фермера за одну дозу, M представляет его вознаграждение за другую; и то же относится ко всем отрезкам линий, проведенных от OD и пересекающих HC . Поэтому площадь $ODCH$ представляет долю продукта, требующуюся для вознаграждения фермера, а остальная площадь $AHCPA$ — это избыточный продукт, который при определенных условиях становится рентой, которую владелец земли вправе взыскать с арендатора за пользование ею.

Собственно рента как экономическая категория означает не просто доход от земли. Это доход от такого фактора производства, предложение которого неэластично. Этим фактором служит земля в силу ее важности, ограниченности, разноразнокачественности и невозпроизводимости. А. Маршалл писал, что «всякое увеличение, получаемое от бесплатных даров природы, чистого дохода, которое не является и не служит непосредственным мотивом каких-либо специальных затрат со стороны землевладельцев, следует при всех обстоятельствах считать рентой». (Маршалл А. Принципы экономической науки. Кн. 2. М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. С. 139, 227). Но это только часть ее. Полная же рента

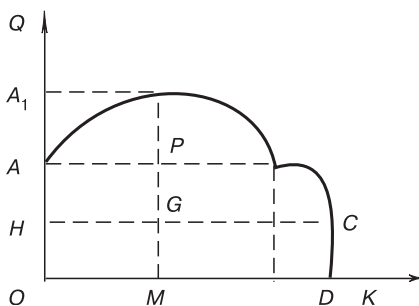


Рис. 14.1

образуется из трех элементов: источником *первого* служит стоимость почвы в ее нетронутном природном состоянии; *второй* обусловлен улучшением земли, произведенным человеком, а *третий*, часто оказывающийся наиболее важным из всех, порождается ростом плотности и богатства населения и средствами сообщения — шоссейными, железными дорогами и т. д.

Исследуя теорию ренты, А. Маршалл выделяет понятие дополнительного дохода, получаемого индивидуальным землевладельцем, из производимых в земледелии усовершенствований и выгод, приносимых земледелию общим прогрессом общества в короткие и длительные периоды. Для периодов, длящихся дольше по сравнению со временем, требующимся для введения любых усовершенствований и полного их внедрения в практику, чистые доходы, извлекаемые из этих усовершенствований, представляют лишь цену, которую необходимо уплатить за усилия тех, кто производит эти усовершенствования; связанные с ними затраты непосредственно включаются в предельные издержки производства и прямо участвуют в регулировании цены предложения для долгого периода. Но в короткие периоды (т. е. в периоды, являющиеся короткими по сравнению со временем, которое требуется для введения и полного практического применения усовершенствований земли) такое непосредственное воздействие на цену предложения, обусловленное необходимостью в долгие периоды обеспечивать чистый доход, достаточный, чтобы приносить нормальную прибыль на издержки, уже не оказывается. Поэтому этот доход в коротком периоде относится к понятию квази-ренты.

14.4. Квазирента и доход на текущие инвестиции

Квазирента — извлеченный дополнительный доход в результате усовершенствования агротехники и интенсивного использования земли. Характер и количественные параметры усовершенствований зависят и от существующих в данное время и в данной местности условий землепользования, от предприимчивости, размеров капитала собственников и арендаторов земли.

Квазиренту характеризуют как неоправданную, но необходимую прибыль (когда речь идет о коротком периоде) вследствие того, что не приходится производить особые или «основные» издержки на производство средств производства, так как они уже есть и ожидают своего использования. Квазирента представляет собой необходимую прибыль по отношению к тем другим (дополнительным) издержкам, которые приходится с течением времени производить сверх основных издержек и которые в ряде отраслей намного важнее, чем основные издержки. Расчет на получение в будущем квазиренты составляет необходимое условие для вложения капитала в средства производства.

Разница между рентой и квазирентой обусловлена тем, что количество земли, имеющейся в распоряжении общества, постоянная (в известном смысле абсолютно) и фиксированная величина. В отличие от них другие средства производства, создаваемые человеком (здания, машины и т. д.), представляют собой «поток», способный увеличиваться или сокращаться в зависимости от колебаний спроса на продукцию, созданию которой они способствуют.

Сходство ренты и квазиренты выражается в том, что все средства производства невозможно производить быстро, поэтому в коротком периоде они тоже имеют фиксированное количество. Для этих периодов извлекаемые доходы находятся в таком же отношении к стоимости созданной с их помощью продукции, как и настоящая рента.

Следовательно, в отличие от ренты квазирента — это доход, который обусловлен более или менее продолжительной ограниченностью предложения какого-либо фактора производства (не только земли). Он определяется разницей между доходом на вложенный капитал и расходами на поддержание и возмещение инвестиций в основной капитал, незаменимый в коротком периоде. Доходы, приносимые факторами производства, могут принимать форму ренты, квазиренты и процента на текущие инвестиции. Процент на свободный капитал (текущие инвестиции) и квазирента на старое вложение капитала постепенно могут перейти одно в другое.

Теоретические предпосылки анализа чистой экономической ренты базируются на признании равноценности любых земельных угодий одинаковой площади. На практике различные участки земли обнаруживают разную степень продуктивности на вариации их использования. Это сказывается на ренте.

При этом *дифференциальная рента* — это понятие, фигурирующее не только на рынках земельных угодий и производства сельскохозяйственной продукции; она возникает как экономическая категория в случае использования любого рода ресурсов, не являющихся полностью однородными.

Неоклассики рассматривают принцип установления ренты как фактор уравнивающей цены. Например, заработная плата выступает как цена, выравнивающая спрос и предложение капитала. Неоклассиков не интересует вопрос конечного источника доходов землевладельцев. Этот вопрос решается путем использования концепции трех факторов производства. Авторы исследуют лишь уровень, на котором устанавливается земельная рента, факторы, которые определяют ее, и причины ее снижения или повышения.

В завершение своего исследования ренты и квазиренты А. Маршалл выводит следующие заключения:

- размер выращенного продукта, а следовательно, и предельный уровень обработки земли (т. е. предел прибыльного приложения капитала и труда к лучшим и худшим землям в равной мере) предопределяются общими условиями спроса и предложения. Они, с одной стороны, регулируются спросом на продукт земли, интенсивностью потребности в нем населения и, с другой — наличием у последнего средств для оплаты продукта. Таким образом, издержки производства, интенсивность спроса, предел производства и цена продукта взаимно регулируют друг друга;
- та часть продукта, которая образует ренту, «выбрасывается» на рынок и воздействует на цены в равной мере, как и любая его часть. Но общие условия спроса и предложения или их отношения друг с другом не подвержены влиянию разделения продукта на долю, составляющую ренту, и долю, необходимую для обеспечения прибыльности затрат фермера. Размер этой ренты

не является регулирующим фактором, а сам предопределяется плодородием земли, ценой продукта, предельным уровнем производства; он представляет собой превышение стоимости фактической общей отдачи от приложения капитала и труда к земле над стоимостью той отдачи, которая могла бы быть получена при таких же неблагоприятных условиях, какие характеризуют предельную обработку земли.

Современной экономической наукой рента определяется как доход сверх того минимального уровня, который необходим для привлечения какого-либо производственного фактора в данную сферу деятельности. Это и есть экономическая рента. Квазирента определяется как доход сверх того минимального уровня, который необходим для удержания производственного фактора в данной сфере деятельности. Квазирента больше ренты на величину невозвратных издержек. (Это издержки, которые понесла фирма при вступлении в отрасль, но которые она не сможет окупить в случае выхода из нее.)

В любой экономике обнаруживается бессчетное множество рент и квазирент. Некоторые из них существуют недолго и быстро сходят на нет под действием конкурентных сил, другие носят долговременный и устойчивый характер. В динамичной экономике ренты выполняют важную функцию. От них зависит эффективность конкурентного процесса. Положительная рента дает сигнал к вступлению в данную сферу деятельности, отрицательная — к уходу из нее. Конкуренция постоянно приводит к появлению новых источников ренты и исчезновению старых.

14.5. Монопольная и другие виды ренты

Всеми экономическими школами выделяется *категория монопольной ренты*. Она основывается на монопольной цене, по которой продается продукт редкого качества. Свойство, каким, например, является качество твердых пшениц, позволяющих получать муку высших сортов с особыми хлебопекарными качествами, или особых сортов винограда для изготовления всемирно известных вин, создает этим сельскохозяйственным продуктам монопольное положение на рынке и позволяет продавать их по монопольно высоким ценам. Монопольно высокая цена редких сельскохозяйственных продуктов не зависит от их общественной цены производства. Она определяется способностью покупателя платить за такой продукт высокую цену. Монопольная рента, таким образом, есть избыток не только над общественной ценой производства, но и над ценой всех сельскохозяйственных продуктов.

Разновидностью монопольной ренты является *рента редкости*, против которой конкуренция бессильна. Она составляет значительную часть дохода спортивной звезды и топ-модели, выдающегося музыканта и великого хирурга, собственника уникального виноградника и владельца единственного в мире целебного источника и т. д. С теоретической точки зрения выплачивание ренты не является необходимым условием оптимального размещения ресурсов. С одной стороны, музыкант или хирург все равно не оставил бы своего дела даже при низком вознаграждении. С другой стороны, сверхвысокий доход все равно не способен сти-

мулировать увеличение производства благ и услуг с такими же уникальными свойствами, поскольку их предложение абсолютно ограничено.

Ренту получают и владельцы тех земельных участков, из недр которых добываются полезные ископаемые или на которых возводятся постройки.

Рента в добывающей промышленности («горная рента») образуется так же, как и земельная рента. Индивидуальная цена производства продукции, добываемой из недр, различна, но на рынке она продается по цене производства, определяемой худшими условиями производства. Добавочная прибыль, получаемая вследствие этого на лучших и средних рудниках, шахтах и пр., образует дифференциальную ренту, которую получает собственник земли.

Это лишь один подход к сущности ренты. На рынке ресурсов земля выступает как фактор, отличающийся возобновляемыми свойствами: плодородием, климатическими особенностями и пр. При условии правильной обработки и выполнении всех агротехнических правил земля может давать хорошие урожаи каждый год. В сравнении с ней месторождения нефти, руды и др. при всех улучшениях и использованиях новейших технологий в добыче рано или поздно исчерпываются, а темпы добычи нефти неизбежно падают. Следовательно, владелец невозобновляемых природных ресурсов, имея такие ресурсы, должен предвидеть, что израсходованные сегодня средства и запасы уже не могут принести пользу завтра. По мере истощения запаса невозобновляемых ресурсов стоимость их единицы для будущих пользователей будет расти. Только абстрагируясь от исчерпаемости ресурсов, можно рассматривать превышение дохода от рудников и шахт над затратами как цену, получаемую от продажи накопленных благ — накопленных природой, но теперь считающихся частной собственностью. Поэтому предельная цена предложения полезных ископаемых включает кроме предельных издержек на разработку рудника также и плату за право его разработки. Эта плата за право разработки недр не рента, хотя ее так называют. Она представляет ту часть сокращения стоимости шахты, считающейся источником богатства в будущем, которая обусловлена изъятием тонн угля из природной кладовой.

Если шахта или рудник не являются неистощимыми, извлекаемый из них доход представляет собой частично плату за право разработки недр и частично ренту. В отличие от ренты эта минимальная плата непосредственно входит в состав затрат, производимых на каждую часть продукта независимо от того, предельна она или нет.

Плата за право разработки недр исчисляется по отношению к тем угольным пластам в шахте, которые не являются ни исключительно богатыми и легко поддающимися разработке, ни исключительно бедными и трудными, а средними. Рента же связана с ценами на уголь, нефть, добываемыми на худших шахтах, скважинах и т. п. Ренту получает собственник земли.

Земельные собственники получают арендную плату и за участки земли, предназначенные для строительства зданий и сооружений. Особенность ренты от строительных участков состоит в том, что на ее величину наибольшее влияние оказывает дифференциальная рента по местоположению. При этом совокупную стоимость участка под застройку образует такая стоимость, какой бы обладал этот участок, если бы его освободили от строений и продавали на свободном рынке.

Годовая стоимость строительного участка — это доход, который обеспечит его рыночная цена по текущей процентной ставке. Она превышает рентный доход по местоположению.

Особое место занимает *экологическая рента*. Экологическим условиям жизнедеятельности свойственна дифференциация, часто весьма существенная. Качество естественной природной среды, уровень загрязнения среды обитания, ее благоустройство выступают естественной предпосылкой экологической ренты. Следствием их дифференциации являются различия в затратах на воспроизводство жизнедеятельности людей. При равенстве последних в регионах с относительно лучшими условиями обеспечивается более высокий уровень жизни. По мере ухудшения качества естественной природной среды существенно растет стоимость жизни и стоимость «потребительской корзины».

Экологическая рента фиксируется в более высокой арендной плате за землю, расположенную в лучших природных и экономических (с хорошо развитой инфраструктурой, дорожной сетью) условиях. Она имеет много общих черт с сельскохозяйственной рентой.

Условием образования дифференциальной экологической ренты 1 служат различия качества среды обитания, сложившиеся вследствие природно-климатических факторов и географического расположения (удобство сообщения, близость к курортным, рекреационным центрам и т. д.). Владение лучшими земельными участками дает возможность извлечения дополнительных натуральных или денежных доходов, не связанных с участием в производстве. Такую ренту называют незаработанным доходом.

Другой вид доходов связан с последовательными вложениями средств в природоохранные мероприятия, восстановление, благоустройство и озеленение территории, улучшение ее целительных свойств, создание рекреационных зон (парков, пляжей, игровых площадок и т. д.) для того, чтобы поднять на более высокий уровень качество среды обитания. Экологическая рента реализуется через соответствующие рынки земельных участков, жилья, трудовых ресурсов. Средняя плата, взимаемая с арендатора, включает в себя всю совокупность указанных особенностей участков земли. Решение об использовании земельного участка под жилищное строительство или для рекреационных нужд принимается, как правило, в зависимости от того, какой вариант обеспечивает более высокий уровень доходности и комфортности. Арендная плата, включающая ренту, переносится на цену товара или услуги, производимой на данной территории, поэтому и собственники, и арендаторы после заключения договора заинтересованы в улучшении экологических характеристик участка, так как загрязнение окружающей среды приводит к обесцениванию недвижимости.

Таким образом, рента является ценой, уплачиваемой собственнику земли за право пользования лучшими экологическими условиями.

14.6. Цена земли

Земля как фактор производства имеет товарный характер, она продается и покупается, и ее цена на рынке зависит от спроса на нее. Но до появления на рынке

средств производства она имеет исходную «стартовую» экономическую оценку в виде земельного кадастра. Земельный кадастр — это свод данных о земле.

Качественная оценка земли есть определение в относительных цифрах степени пригодности почв для сельскохозяйственного производства. Укрупненная оценка завершается определением класса пригодности, а детализированная оценка производится в баллах бонитета (обычно по 100-балльной системе). В качестве критерия при оценке балла бонитета используют многолетнюю урожайность основных сельскохозяйственных культур.

Земля как таковая лежит за границами процесса труда. Она является общим предметом труда в сельском хозяйстве, но отнюдь не его продуктом. Поэтому оценка земли предполагает:

- оценку потребительских свойств земли;
- оценку полезности ее свойств.

Кроме того, к земельному участку как объекту недвижимости могут быть приоброшены объекты недр, обособленные водные объекты, леса и другие объекты.

Кроме физических параметров и характеристик земельный участок как объект недвижимости имеет правовой режим, существенным образом влияющий на его идентификацию и оценочную стоимость. К характеризующим правовой режим признакам земельного участка относятся категория земель, в границах которых расположен земельный участок, цель использования земельного участка, форма собственности, сервитуты, ограничения вещных прав на него.

Ограниченный характер предложения прав на земельные участки в связи с невозможностью воспроизводства земельного участка как объекта недвижимости, полезность (доходность) использования участков как объектов производственно-хозяйственной или иной деятельности и покупательная способность участников земельного рынка постоянно репродуцируют стоимость земельных участков.

Стоимость земельного участка или прав на него измеряется текущей стоимостью будущих выгод, основанных на праве собственности или иных правах на земельный участок.

Выгоды от прав на земельный участок реализуются на протяжении гораздо более продолжительного периода времени, чем от прав на улучшения (здания, сооружения и т. п.) земельного участка, имеющих ограниченный срок службы.

В связи с этим к текущей стоимости земельных участков не приемлемы понятия износа и амортизации в отличие от текущей стоимости улучшений, которая в конце срока их эксплуатации равна нулю или отрицательному значению (в связи с предстоящими затратами на расчистку земельного участка и утилизацию улучшений). Земля при разумном ее использовании не изнашивается. Ее плодородие может быть увеличено.

Для оценки земли существует несколько методик. Показатели относительного плодородия обеспечивают дифференциальный земельный доход, величина которого зависит не только от уровня плодородия, созданного природой, но и от дополнительных вложений капитала и труда для совершенствования земли. Но, продавая земельный участок, его владелец продает не почву как таковую, а право на

получение с него ежегодного дохода (ренты). Поэтому он рассчитывает получить за землю такую сумму, которая, будучи помещена в банк, принесет ему доход в форме процента, равного ренте:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Размер ренты}}{\text{Величина ссудного процента}} \times 100.$$

Стоимость сельскохозяйственных земель обычно выражается в виде текущей денежной арендной платы, помноженной на определенное количество раз или, иными словами, в виде «покупки на ряд лет» этой ренты. Но это лишь первое приближение к сущности явления. Система оценки земли включает в себя несколько элементов. К ним, в частности, относятся:

- информация кадастровых регистров о правовом режиме и качественных характеристиках земельных участков;
- привлекаемая из иных источников информация о сделках с земельными участками и информация о рынке земли и иной недвижимости;
- кадастровая оценка стоимости земли по оценочным зонам и земельным участкам;
- кадастровые карты и регистры стоимости земли.

Система оценки земли предполагает также организацию деятельности в области кадастровой оценки и переоценки земли.

В условиях реформируемой экономики России оценка земель относительна, так как наличие теневого рынка, отсутствие достоверных данных о сделках с земельными участками, о результатах хозяйственной деятельности предприятий, использующих землю, неадекватность затрат и эффектов при улучшении земель не позволяют механически переносить принятые в международной практике принципы и методы оценки земли.

Неоклассическая теория выводит стоимость земли, как и других факторов производства, из стоимости конечного продукта, для изготовления которого понадобились те или иные производственные ресурсы. Например, если цена на зерно снизится, то спрос на землю для его выращивания тоже сократится, а если спрос уменьшится, то и ставки арендной платы станут ниже.

Из рис. 14.2 видно, что спрос на землю DD уменьшился. Кривая спроса переместилась из положения DD в положение D_1D_1 . Равновесный уровень арендной платы упадет с уровня R_0 до R_1 .

Неоклассики обосновывают идею о производном характере спроса на землю, считая, что цена зерна высока потому, что высока цена земли.

Известно, что на цену строительных участков наибольшее влияние оказывает дифференциальная рента по местоположению.

Однако совокупную стоимость участка под застройку образует такая стоимость, какой он обладал бы, если бы его освободили от строений и продавали на свободном рынке. Готовая стоимость строительного участка — это доход, который обеспечивает его рыночная цена по текущей процентной ставке. Она значительно превышает стоимость по местоположению. К тому же предложение земли совершенно неэластично в экономической системе в целом. Любая отрасль может увеличить

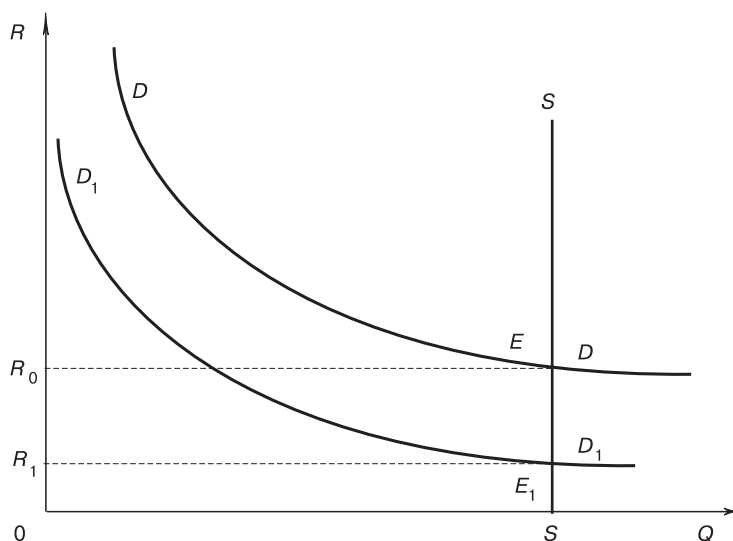


Рис. 14.2

занимаемую ею территорию за счет конкурентов. Таким образом, предложение земли SS конкретному пользователю будет обладать определенной эластичностью. Поэтому в целом капитализированная стоимость всякого земельного участка — это статистическая «дисконтированная» стоимость всех чистых доходов, которые он может принести с поправкой, с одной стороны, на все побочные издержки, включая сюда и издержки по сбору ренты, а с другой стороны, на его полезные ископаемые, его потенциальные возможности для создания на нем всякого рода предприятий и его материальные, социальные и эстетические преимущества в обеспечении людям возможности для проживания. Денежный эквивалент того общественного статуса и тех других форм личного удовлетворения, которые приносит владение землей, не находит отражения в поступлении извлекаемого из земельной собственности дохода, но входит в состав ее капитальной денежной стоимости. При прочих равных условиях стоимость земли тем выше, чем значительнее эти виды удовлетворения, а также чем больше шансы на то, что они и доставляемый землей денежный доход увеличатся. Число лет, на которое совершается эта покупка, как и аренда, может возрасти также вследствие ожидаемого снижения либо будущей нормальной процентной ставки, либо покупательской силы денег. Здесь много и других факторов. Так, неплодородные пустоши могут внезапно приобрести большую ценность вследствие того, что будут найдены ценные полезные ископаемые или будет создан индустриальный центр около них. Поэтому А. Маршалл ввел понятие «общественной стоимости» (public value) земли в таких случаях. Ту же часть годовой стоимости, которую можно отнести на счет труда и издержек индивидуальных землевладельцев, стоит назвать «частной стоимостью».

Годовая стоимость земли, которая определяется ее местоположением в районах с наиболее благоприятным климатом и лучшими природными свойствами, называется первоначальной стоимостью. Именно она непосредственно связана с рентой. Налог на общественную и индивидуальную стоимость по-разному оказывает влияние на рыночную цену продукции, производимую на земле, и в качестве обратного действия — на цену земли. Так, фермер, владеющий землей, старается перекладывать часть налога на потребителя, увеличивая цены на производимую продукцию.

Однако это может привести к ограничению спроса, а значит, и сокращению дохода. Для того чтобы решить, какую часть этого налога следует переложить на потребителя, необходимо выяснить предел выгоды затрат, будь это предел для небольших затрат, производимых на скудных и далеко удаленных от рынка землях, или предел выгоды крупных затрат, производимых на природных землях, расположенных вблизи густонаселенных, промышленных районов. Это зависит от удельного веса продукции, производимой на первых и вторых участках.

Если значительная часть продукции производится в условиях, близких к месту обработки, налог способен вызвать крупное сокращение производства продукции. Это сократит предложение продукции на рынке и увеличит цены на нее, и земля будет обрабатываться. Налог будет в большей степени переложено на потребителя. Если большая часть продукции производится в условиях лучших, то значительная часть налога ляжет на фермера. В этих условиях фермер, если он не собственник, а арендатор земли, должен потребовать снижения арендной платы. Поэтому цена земли жестко связана не только с рентой, но и с налогом на нее.

На цену земли влияют и другие факторы. Резко возрастает спрос на землю в условиях инфляции, особенно гиперинфляции, а это ведет к росту цены земли.

В целом динамика цен на землю в странах рыночной экономики Запада за весь период с начала XX в. имела устойчивую тенденцию к росту.

Российская экономика выделяет три основных метода оценки рыночной стоимости земли и другой недвижимости: метод сравнения продаж, затратный метод и метод капитализации доходов (доходный метод).

Основной метод оценки — это метод сравнения продаж. Этот метод применим в том случае, когда существует рынок земли и недвижимости, существуют реальные продажи, когда именно рынок формирует цены, и задача оценщика заключается в том, чтобы анализировать этот рынок, сравнивать аналогичные продажи и таким образом получать стоимость оцениваемого объекта. Метод построен на сопоставлении предлагаемого для продажи объекта с рыночными аналогами.

Он предполагает, что благоразумный покупатель заплатит меньшую сумму, чем та, за которую можно приобрести аналогичный по качеству и пригодности объект. Поэтому цены, уплаченные за схожие или сопоставимые объекты, отражают рыночную стоимость оцениваемого объекта или их группы. Однако для этой работы необходим уже сформировавшийся рынок земли и недвижимости.

В России пока нет крупных рынков земли, но существуют рынки индивидуальных участков. Способом сравнения можно оценить землю под дачное или коттеджное строительство, т. е. там, где существует достаточное для сравнения коли-

чество совершенных сделок. В оценке промышленных и других коммерческих земель этот метод не применим, так как земля не вовлекалась в необходимых масштабах в реальные обороты продаж. Кроме того, этот метод дает не удовлетворительные результаты в условиях высоких темпов инфляции, а также при резких изменениях экономических условий.

Метод оценки по затратам к земле практически не применим. Он может использоваться лишь в исключительных случаях.

Данный метод приводит к объективным результатам, если возможно точно оценить величины восстановительной стоимости улучшений (зданий и сооружений) и их износа при условии относительного равновесия спроса и предложения на рынке.

Ограниченность затратного метода заключается в том, что он дает необъективную оценку стоимости объектов недвижимости, хотя и является единственным методом определения рыночной стоимости собственного земельного участка в случаях, когда на рынке отсутствуют данные о совершенных сделках с аналогичными участками без дополнительных вложений капитала.

Затратный метод определяет рыночную стоимость земельного участка как разницу между рыночной стоимостью земельного участка с улучшениями и восстановительной стоимостью с учетом улучшений, за вычетом их износа. Эта модель определения стоимости земельного участка основывается на принципе остатка.

Доходный метод, или метод капитализации доходов, основывается на принципе ожидания. Данный принцип предполагает, что инвестор или предприниматель приобретает недвижимость в ожидании дохода от объекта. Он может быть определен исходя из способности приносить доход в будущем на протяжении всего срока эксплуатации объекта. Иными словами, стоимость или цена представляет собой сумму приведенных к текущему моменту ожидаемых будущих рентных доходов и выручки от перепродажи объекта.

Применение доходного метода всегда затруднено при высоком уровне инфляции и нестабильном финансовом рынке.

Применение метода капитализации доходов требует тщательного анализа финансового и физического состояния объекта, его окружения, экономических тенденций, а также использования таких расчетных инструментов, как коэффициент капитализации, сложный процент, дисконтирование и аннуитеты (обязательства выплаты суммы в оговоренный срок) и др.

Доходный метод может быть реализован при оценке земель сельскохозяйственного назначения, когда рента исчисляется исходя из рыночных цен продажи возделываемых сельскохозяйственных, наиболее эффективных с точки зрения рынка культур и затрат на их возделывание, оцениваемых по рыночным ценам применяемых материалов и используемых услуг.

Следующим методом оценки, который применим именно для России, является метод оценки, основанный на анализе наиболее эффективного использования недвижимости.

Например, при оценке земли, когда инвестор желает выкупить землю под предпринятием отдельными участками, необходимо провести анализ на наиболее вы-

годное использование различных компонентов недвижимости и выделить участки, обладающие максимальной рыночной стоимостью, на которые повышен спрос на рынке. В результате будет получена та максимальная рыночная цена земли, которую готов заплатить инвестор, покупающий землю с целью извлечения прибыли путем ее интенсивного использования.

Если участки приобретаются в качестве земель специального назначения с целью извлечения дохода, то оценку можно вести несколькими методами. Один из них — метод освоения (развития). При этом оценщик исходит из суммы потенциального дохода, который получит владелец участка после приобретения им земли, ее освоения и последующей продажи.

Методы оценки сельскохозяйственных земель, применяемые Российским обществом оценщиков, базируются на показателях урожайности земель с учетом данных оптимального севооборота и землепользования для каждого региона. Стоимость их может рассчитываться также на основании показателей среднего дохода от реализации сельхозпродукции.

Другие методы оценки опираются на существующие данные по нормативной стоимости, нормативной цене земли и используют различные приемы капитализации земельной ренты, исчисление которой базируется на расчете экономии нормализованных затрат при использовании земель и возделывании сельскохозяйственных культур на лучших и относительно лучших земельных участках.

Величина ренты измеряется превышением рыночной цены продажи производимых сельскохозяйственных культур на худших и относительно лучших земельных участках.

Величина ренты измеряется также превышением рыночной цены продажи производимых сельскохозяйственных культур над уровнем средних затрат, присущих данной оценочной группе почв. Срок капитализации рассчитывается как величина, обратная дисконту, в точке наименьшей эффективности (около 2,5% годовых).

Комитетом по земельным ресурсам в свое время были рекомендованы следующие основные этапы кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения:

- анализ и уточнение (корректировка) ранее выполненных работ по природно-сельскохозяйственному зонированию территории субъекта РФ и корректировке границ земельно-оценочных районов;
- разработка (уточнение) региональных шкал нормальной урожайности (продуктивности) основных сельскохозяйственных культур (групп культур) по оценочным группам почв в границах земельно-оценочных районов;
- классификация оценочных групп почв по их пригодности для использования в качестве сельскохозяйственных угодий по признаку их продуктивности;
- расчет нормальных затрат при использовании земельных угодий и возделывании основных сельскохозяйственных культур с включением в них нормативных внутрипроизводственных и внешних транспортных издержек в соответствии с технологией использования земельных угодий и возделывания культур в текущих ценах;

- расчет дифференциального дохода от использования оценочных групп почв под различными культурами и видами угодий исходя из продукции, нормальных затрат и отраслевой нормы прибыли;
- расчет нормативов для корректировки доходности рабочих земельных участков на влияние негативных свойств, лимитирующих урожайность, технологических признаков, отклонений внутрипроизводственных и внешних транспортных издержек от учтенных по нормативному расстоянию и качеству дорог;
- исчисление (установление) почвенных, технологических и иных признаков рабочих земельных участков, используемых сельскохозяйственными товаропроизводителями в качестве сельскохозяйственных угодий, для их кадастровой оценки;
- расчет доходности и кадастровой стоимости рабочих земельных участков и участков землепользования сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- классификация земель сельскохозяйственного назначения административно-территориальных образований по их доходности и кадастровой стоимости;
- ценовое зонирование земель сельскохозяйственного назначения;
- состояние карт кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения;
- рассмотрение органами местного самоуправления результатов кадастровой оценки и классификации земель сельскохозяйственного назначения;
- утверждение результатов оценки кадастровой стоимости сельскохозяйственных угодий по ценовым зонам, классам земель сельскохозяйственного назначения, публикация материалов в открытой печати с рекомендациями или решениями по использованию опубликованных данных.

При оценке городской земли, которая в большей части городов почти не продается, а лишь арендуется, нижнюю границу стоимости можно определять исходя из размеров арендной платы в городе и расчетов ее капитализации. Применяются и еще более простые методы. Стоимость участка, полученного в городе под застройку, можно определить исходя из тех 50% цены строения, которые инвестор обязан заплатить в городской бюджет. Они и составляют фактическую стоимость земли. Это упрощение связано с неразвитостью рынка земли. На величину стоимости земельных участков влияют и другие факторы:

- доступность к центру города, местам трудовой деятельности, объектам культуры и бытового обслуживания;
- уровень инженерного оборудования и благоустройства территории и застройки;
- уровень развития сферы культурно-бытового обслуживания населения;
- эстетическая, историческая ценность застройки и ландшафтная ценность территории;
- состояние окружающей среды, санитарных и микроклиматических условий;

- инженерно-геологические условия строительства и степень поврежденности территории разрушительными воздействиями природы;
- рекреационная ценность территории и др.

Изложенные методы оценки учитывают отечественный опыт землеустроительных организаций Роскомзема по массовой оценке земель сельскохозяйственного назначения и мировой опыт оценки земли в условиях функционирования рыночной экономики.

В России сложилась ситуация, когда рыночная оценка хотя и начинает использоваться на практике, но пока недостаточно вписывается в существующее законодательство. Это тормозит развитие вторичного рынка недвижимости и способствует его криминализации. Искажены нормативные оценки земли и недвижимости. Только решая в комплексе весь спектр задач по созданию земельного кадастра, созданию эффективной системы регистрации как самих объектов недвижимости, так и различных ограничений, можно сформировать действительно эффективный и динамичный рынок земли и недвижимости.

Результаты земельно-оценочных работ используются при принятии решений о повышающих и понижающих коэффициентах в расчетах нормативной цены земли, для целей налогообложения, а также в качестве ориентира рыночной стоимости земельных участков при установлении цен предложений на конкурсах и аукционах, при аренде земли, ипотеке, эмиссионном обеспечении и в других случаях, возникающих при гражданском обороте земель.

Оценка необходима также в рамках региональной налоговой политики. Во всем мире основой системы местного налогообложения служит налог на недвижимость, за счет этого налога формируется около 70% местного бюджета.

Органами законодательной власти субъектов Российской Федерации, исходя из средних размеров налога с одного гектара пашни и кадастровой оценки угодий, устанавливаются и утверждаются ставки земельного налога по группам почв пашни, а также многолетних насаждений, сенокосов и пастбищ.

При исчислении сумм земельного налога для плательщиков вводятся коррективы на местоположение их земельных участков.

Рыночные методы оценки помогают максимально выгодно распоряжаться землей и недвижимым имуществом. Оценка становится необходимой уже тогда, когда собственники земли и недвижимости захотят заложить их для получения кредита. Без должной оценки такой кредит банк не выдаст. Без такой оценки нельзя и рассчитывать на привлечение дополнительных инвестиций, в том числе и иностранных.

На первом этапе приватизации при создании совместных предприятий такие оценки или вообще не делались, или делались упрощенно. Инвестор сам определял цену. Когда это касалось сложных объектов, привлекались западные оценочные фирмы, которые в большинстве случаев проводили оценку в пользу иностранного инвестора, занижая реальную рыночную стоимость наших активов.

Оценка необходима и при вторичной эмиссии акций приватизированных предприятий, стремящихся увеличить свой уставный капитал на величину, подкрепленную реальными материальными средствами. Именно реальный проспект эмис-

сии позволит инвесторам избежать ошибок при установлении котировок акций. Оценка также необходима и при разделе имущества, определении способов лучшего коммерческого использования земли и недвижимости и во всех других операциях, связанных с недвижимостью, а также при установлении компенсационных выплат.

14.7. Теории извлечения ренты

Рента как экономическая категория помимо номинальной функции прироста богатства создает еще и стимул к постоянному перераспределению ресурсов в сферы наиболее прибыльного приложения. Этот процесс перераспределения ресурсов в сферы, приносящие ренту, называется процессом извлечения прибыли.

Как уже отмечалось, земельная рента неоднородна. Дифференциальная рента 1 формируется на землях лучшего естественного плодородия и местоположения. Рента 2 — результат разной эффективности затрат труда и средств производства, последовательно вкладываемых в один и тот же земельный участок. Из этого следует, что присвоение ренты 1 и 2 должно быть различно.

Рента 1 должна поступать в распоряжение собственника земли. В этом случае она выступает экономической формой реализации земельной собственности. В распоряжении же пользователя (арендатора) земли необходимо оставлять большую часть ренты 2, ибо в ней концентрируются результаты дополнительного вложения капитала. Поэтому при использовании ограниченных и трудновоспроизводимых ресурсов рента присваивается их собственниками и лишь в коротких периодах их пользователями (арендаторами). При этом определенная часть ее тратится на создание барьеров на пути вхождения на рынок ресурсов потенциальных конкурентов.

Четкое определение прав собственности на земельные ресурсы позволит концентрировать ренту, а не растрачивать ее. Институциональные изменения в определении прав частной собственности приводят к изменению в присвоении ренты, если меняется способ закрепления прав собственности. Покажем это на графике (рис. 14.3).

На вертикальной оси отложим средний AP и предельный MP продукт труда, а по горизонтальной — затраты труда на обработку редкого ресурса земли. Количество земли фиксировано.

Первый владелец труда уравнивает зарплату с ценностью предельного продукта; следовательно, в использовании земли будет занято L_1 единиц труда.

Площадь прямоугольника $OVWC$ представляет собой ренту с земли, присваиваемую владельцем труда. При отсутствии эксклюзивных прав на землю другие экономические агенты захотят получить часть ренты через увеличение трудовых затрат на обработку земли при наличии прав частной собственности. Тогда в обработке земли будет занято L_2 единиц труда. Это приведет к экономическим потерям вследствие уменьшения предельного продукта труда в точке L_2 .

Неэффективность избыточного количества труда при обработке того же участка земли представлена треугольником WXY , т. е. областью, где предельные издерж-

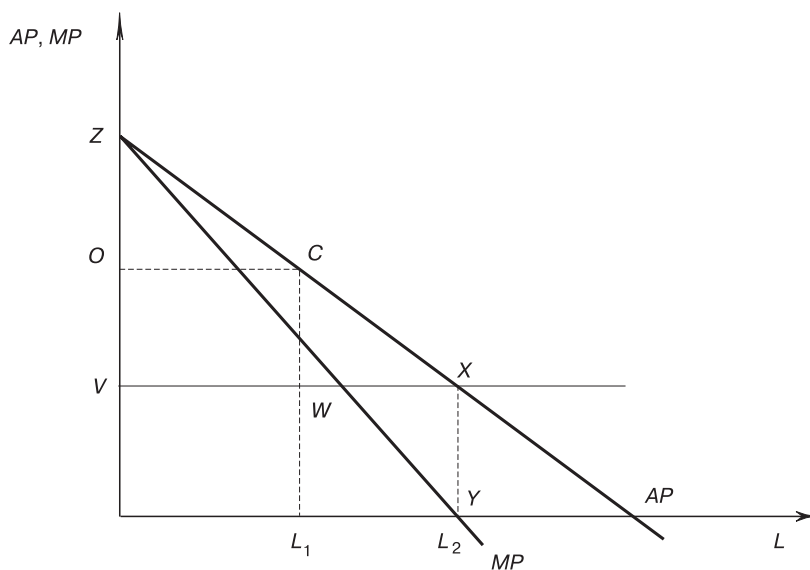


Рис. 14.3

ки превышают предельный продукт. Она равняется ренте, которая существовала бы при использовании L_1 единиц труда ($WXY = VZW = OWVC$).

Другой способ претендовать на ренту — через определение и закрепление прав на ресурсы без реального их использования. При этом выгода представлена величиной ренты и величиной издержек, которые люди хотят понести ради приобретения этих прав.

Так, использование L_2 единиц труда вызывает потери $WXY = OVWC$. Это потеря ренты. Если бы были более четко установлены права собственности на землю, рента $OVWC$ была бы присвоена владельцем земли.

В процессе определения и закрепления прав собственности экономические агенты будут согласны затратить сумму, равную или даже превышающую ожидаемые рентные доходы. Затраты на более жесткое определение и закрепление права собственности здесь принимают форму перераспределения богатства. Оно может происходить как между новым «собственником» и обществом (коллективом) в случае продажи земли с аукциона, так и между новым «собственником» и чиновником, переоформившим право собственности незаконным путем (за определенное вознаграждение). Эти средства могли иметь и форму расходов на «лоббирование». Эта сделка приводит к чистым общественным потерям. Экономисты делают вывод, что, таким образом, распыление или концентрация ренты зависят от процесса определения прав собственности (Андерсен Т., Хилл П. Приватизация общедоступных ресурсов: шаг вперед? // Политическая рента в рыночной и переходной экономике. М.: ИМЭМО, 1995. С. 41–42).

Рента и квазирента являются привлекательными объектами для экспроприации. Перекаладывание ренты из карманов одних агентов в карманы других не

должно вызывать отрицательных последствий с точки зрения общей эффективности. Допустим, какая-то компания собирается приступить к разработке нового нефтяного месторождения. По оценкам, оно будет приносить ей ежегодную ренту в размере \$1 млн. В этом случае государство может обложить ее налогом от 1 до \$999 тыс., не опасаясь, что в ответ на это компания вообще откажется от реализации проекта. Даже при рентном доходе в \$1, остающемся после выплаты налога, ей все равно будет выгоднее заниматься разработкой месторождения, чем отказаться от него. Просто в исходной ситуации вся рента досталась бы самой компании, а теперь ей придется делиться с государством.

Рента может возникать не только при физической, но и при искусственно подерживаемой ограниченности ресурсов. Было бы точнее говорить здесь не о создании, а о перемещении ренты, происходящем благодаря сдерживанию конкуренции. Многие методы перемещения ренты — наделение монопольными правами, введение тарифов, квотирование, лицензирование и т. д. — сопряжены с потерями в благосостоянии. Так, при предоставлении прав на производство какого-либо товара одной единственной фирме цена этого товара вырастет, часть потребителей вынужденно откажется от его приобретения, другая сократит объем покупок, сложится неоптимальная ситуация. Учреждение монополии и другие ограничительные меры скажутся на эффективности экономики, но еще больше на структуре распределения богатства. В самом общем плане подразумевается, что «стремление к извлечению ренты» предполагает расходование ресурсов с целью перераспределения доходов.

Эти представления характерны для стандартной неоклассической теории благосостояния. Отправным пунктом для нее стало простое, но имевшее далеко идущие последствия наблюдение: перемещение ренты от одной группы к другой обходится обществу небесплатно. Борьба за нее может поглощать много времени и усилий, требовать значительных материальных и финансовых ресурсов. Следовательно, характеристика извлечения ренты как трансферта, по существу, ведет к недооценке социальных издержек, которые порождает такого рода деятельность.

При этом теория извлечения ренты исходит из жесткого противостояния двух видов конкуренции: социально продуктивной на рынке, обозначаемой как «стремление к извлечению прибыли», и социально непродуктивной в политике, выступающей под названием «стремление к извлечению ренты». Это значит, что в обеих сферах движущим мотивом является стремление к максимизации ренты.

Ренту, возникающую в результате действия рыночного механизма, называют настоящей, а ренту, создающуюся политическими методами, фальшивой.

Выделяются три структурных уровня, на которых разворачивается борьба за ренту. Первый уровень составляют производители, которые инвестируют средства в приобретение для себя льготных условий производства. Наличие производителей, готовых платить за получение исключительных прав, делает привлекательной деятельность государственных чиновников. Это неизбежно ведет к перераспределению мест в органах государственного управления. Взятки за получение должностей, связанных с распределением преимущественных прав, расходы на политические кампании и поиски дополнительной информации — все это составляет

издержки извлечения ренты второго уровня. Наконец, третий уровень связан с распределением средств, собранных государством в результате той или иной его деятельности. На этом уровне разворачивается конкуренция за право получения государственных субсидий, дотаций, кредитов и т. д. Такие явления чаще встречаются в транзитивной (переходной) экономике.

Все изложенное свидетельствует о том, что процесс извлечения ренты определяется экономическими, социальными и политическими условиями, развивающимися в обществе.

Глава 15

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

15.1. Территориальная организация хозяйства. Регион

Современная экономическая теория наряду с микро- и макроанализом исследует функционирование особой хозяйственной структуры — региона. В научной литературе рассматриваются проблемы регионов в трех ракурсах: мирохозяйственном, геополитическом, территориально-воспроизводственном.

Мирохозяйственный подход основан на том, что в процессе исторического развития в мире образуется определенная система стран, которая, благодаря своей экономической мощи, культурному потенциалу, успехам в научно-техническом прогрессе, общему пониманию международной политики, прежде всего международных обязательств по правам человека и функционирования демократических властных структур, оказывает влияние на события во всем мире. Так, к концу XX в. в мире сформировался особый регион, включающий Великобританию, Италию, Россию, США, ФРГ, Францию, Японию. Совместные действия этих стран позволяют выполнять три функции: *во-первых*, содействовать собственному развитию путем активной интеграции; *во-вторых*, активно поддерживать отношения добрососедства и мира; *в-третьих*, оказывать в различных формах материальную, финансовую и военную помощь странам, которые в этом нуждаются.

Геополитический подход характерен для некоторого территориального единства близлежащих стран. В Европе, Азии, Латинской Америке образовались союзы стран, которые создали общий рынок. Возникла новая экономическая интеграция европейских стран с сохранением лишь символических границ стран, входящих в союз. Создано единое экономическое поле с общим рынком, валютой, правилами хозяйствования.

Территориально-воспроизводственный подход выражает общность всех территорий страны, образующих суверенное государство. Есть два толкования содержания территориально-воспроизводственного понимания региона.

Первое из них сугубо географическое. В его основе лежит экономико-географическое понимание территориального разделения труда, которое дополняется отраслевым разделением труда. В этом случае регион получает одностороннюю характеристику естественно-природного образования. В России его называют экономическим районом. Например, Центральный, Северо-Западный и т. д.

Второе толкование региона исходит из понимания процесса воспроизводства, который описывается не прямой и не кривой, а спиралью и охватывает все фазы,

которые поочередно сменяют друг друга: производство, распределение, обмен, потребление. В этом случае рынок является связующим звеном. Он охватывает кругооборот внутри региона (эндогенный), когда производство и потребление осуществляются в одном регионе. Однако может быть внешний кругооборот, когда производство осуществляется в одном регионе, а потребление — в другом (экзогенный). Совокупность всех эндогенных и экзогенных операций и полученная разница позволяют судить о характере данного региона, тесноте его связей с другими районами, специализации производственных структур, расположенных на территории данного образования. Преобладание либо производства, либо потребления в таком регионе оказывает влияние на формирование величины издержек производства.

Если в производственной сфере издержки выше, чем доходы, то регион дотационный по производству, если издержки равны доходам — равновесный. В том случае, если доходы выше, чем сумма издержек и инвестиций, это регион-донор.

Таким образом, регион — территориальное образование на едином экономическом поле, по своей сути выполняющее посредническую роль между макро- и микроэкономикой, обеспечивая оптимальное функционирование всех систем: экономических, социальных, политических, национальных в любой части пространства и тем самым в целом на территории федерации.

Федерация — это целостная система с прямыми и обратными связями между целым и частями, где:

- каждая часть представляет собой относительно самостоятельную социально-экономико-политическую систему, которая стремится свои ресурсы вовлекать в материально-культурный оборот с целью удовлетворения потребностей и создания благоприятной социальной и экологической среды;
- относительно обособленная структурная подсистема, которая обеспечивает вовлечение и эффективное функционирование региональных ресурсов труда, сырья, орудий труда в условиях конкуренции и постоянного технического прогресса;
- для взаимодействия формируются и функционируют рыночно-опосредованные связи с тенденцией к равновесию.

15.2. Региональная рента — мотив региональной хозяйственной ассоциации

Образование региона как экономической подсистемы есть длительный исторический процесс формирования местных хозяйственных ассоциаций и их вхождения в единое экономическое пространство. Исторически экономическому районированию предшествовало административное деление. В тот далекий период объединение необходимо было для ведения войн. Когда удавалось княжества объединить, то война заканчивалась победой. Поражение было следствием разрозненности княжеств, отсутствием их общей воли. Ко времени царствования Петра I возникла необходимость районирования России по причинам хозяй-

ствования и политического укрепления самодержавия. Отказ от централизованной власти и усиления центра приводил к потере государственности.

Так случилось с Польшей, а несколько позднее и с Италией.

Все больше и больше причина районирования крупных территориальных образований переходила из области политической в область экономическую. Развитие производительных сил, увеличение плотности населения, обобществление производства, его специализация и кооперирование, различия в богатстве недр полезными ископаемыми, различие плодородия земли, условий жизнеобеспечения — все это в целом и в отдельности порождало необходимость сближения регионов то в качестве покупателя для покрытия предложения, то в качестве продавца для покрытия спроса.

В условиях рынка система регионов позволила развивать некоторые отрасли во всех регионах, затем некоторые производства не во всех, но во многих регионах. Ряд производств получили возможность развития в немногочисленных регионах. Наконец, отдельные отрасли монопольно развивались в одном-двух регионах. Довольно детально для условий России это было проанализировано в работах русских народников.

Индустриальная стадия развития оказала двойственное влияние на развитие регионов. С одной стороны, серьезно преодолены различия, вызванные естественными природными факторами, с другой стороны, усилилась дифференциация, порожденная индустриальными факторами. Это привело к появлению нового экономического процесса в жизни и новой категории в экономической теории рынка — региональной ренты.

Современное формирование и функционирование региона получило теоретическое освещение через категорию региональной ренты. Первые работы по анализу региональной ренты появились в XIX в. Речь идет о законе сравнительных преимуществ Рикардо, смысл которого заключается в том, что страны обмениваются товарами в том случае, если их внутренние затраты на экспортируемый товар меньше, чем внутренние затраты на импортируемый товар. В торговле между странами должно соблюдаться сравнительное преимущество. В границах одного государства торговля между двумя регионами требует абсолютных преимуществ. Достаточным условием для международной торговли является наличие сравнительного преимущества при обмене на основе бартера.

Для очень больших государств, занимающих территории нескольких часовых поясов, проблема определения эффективности усложняется. Внешняя торговля с другими соседними странами может оказаться эффективнее, чем с другими регионами своей страны. С другой стороны, разнообразие регионов столь велико, что соотношение сравнительных издержек, т. е. издержек товаров бартерного обмена, будет достаточно для определения целесообразности обмена хозяйственной деятельностью. Это тем более доказательно, если в силу исторических причин уже были затрачены солидные инвестиции и сооружены значительные производственные мощности индустриальной и социальной инфраструктуры в старых освоенных регионах.

Таким образом, региональная рента выражает объективные различия между издержками в регионе производства и издержками в регионе потребления. На

этом основании возникает региональная рента, которая становится стержнем региональной экономики, ее цементирующей объективной основой и объектом конкуренции.

Региональная рента возникает:

- как реализация преимуществ производства данного региона, вызванного природными (географическими) условиями (плодородие почвы и климат, сырье, энергоносители, коммуникации);
- в случае, когда в регионе располагается предприятие, производящее продукцию ограниченной номенклатуры (оборудование для атомного производства, крупнотоннажные суда, изделия оборонного характера и освоения космоса);
- предприятия региона, выпускающие новые изделия, пользующиеся спросом на рынках других регионов или других стран;
- регион обладает вышесредним качеством человеческого капитала, что реализуется в уровне качества продукции и величине издержек;
- регион использует точные технологии, лучшую организацию производства и труда, новую технику и инновации при производстве стандартной продукции;
- регион производит продукцию, на которую высокий спрос на внутреннем и внешних рынках в силу монопольного положения производства или добычи;
- регион широко и удачно участвует в операциях на биржах с ценными бумагами, при этом аккумулирует средств больше, чем сам нуждается в инвестициях, и предоставляет займы в другие регионы и другие страны или формирует для них инвестиционные портфели;
- регион имеет широкий доступ на международный рынок инвестиций, где имеет возможности получать длинные кредиты под небольшие проценты для создания новых высокоэффективных продуктов;
- регион располагает высококвалифицированными научно-преподавательскими кадрами и системой вузов, которые ведут успешную научно-исследовательскую работу и подготовку кадров, в том числе для других регионов;
- регион располагает привлекательными условиями для туризма, в том числе иностранного.

Региональная экономика развивается благодаря механизму, в основе которого находятся противоречия. Они выполняют роль внутренней пружины роста. Таких противоречий два: внешнее и внутреннее.

Основное внешнее противоречие регионального хозяйства — противоречие между центром и регионами. Однако это противоречие диалектическое, оно выполняет в определенных условиях то роль важнейшего рычага развития, то сильного фактора торможения. В условиях, когда противоречие региона и центра приводит к мобилизации ресурсов и поиску новых, более эффективных соотношений структур региона и федерации, противоречие работает как побудительный момент роста и развития, как фактор укрепления единства федерации и региона. В этом случае нет потерпевшей стороны, неравновесие, наблюдаемое в экономике региона и в экономике федерации, двигается в сторону равновесия.

В условиях, когда экономическая политика центра или региона усиливает неравновесие и оно уже достигло критического уровня, который вызывает необходимость вмешательства извне для усиления спроса или предложения с тем, чтобы изменить движение от неравновесия к равновесию, противоречие меняет характер воздействия на региональную экономику — из рычага развития превращается в фактор торможения.

Основным внутренним противоречием региональной экономики является узость специализации производства и широта комплексности регионального потребления. Больше всего потерь несет экономика регионов с чрезмерно узкой специализацией. Специализация на производстве продукции легкой промышленности, на добыче некоторых руд, угля, золота, военного снаряжения создает взрывоопасную ситуацию для регионов. Чем уже специализация, тем в большей степени необходимы для региона внешние экономические связи, которые могут с успехом обеспечить широкую номенклатуру потребления. Успех тем выше, чем больше разница между ценой внешнего рынка и издержками внутреннего производства.

Для того чтобы найти наиболее эффективный вариант выхода из этого противоречия, регионам целесообразно развивать межрегиональные экономические связи. На основе кооперации можно эффективно производить продукцию сверх объема спроса данного региона: соседние регионы могут представлять интерес как рынки сбыта. Обмен товарами не может вызвать негативные последствия. Он увеличит конкурентоспособность и укрепит экономическую взаимосвязь субъектов федерации на едином экономическом пространстве.

Своеобразие региона выражается в том, что объективно он осуществляет посредническую функцию между микро- и макроэкономикой. Здесь условия производства проверяются условиями обращения. В свете этой сущностной функции целесообразно отметить цель, побудительные мотивы жизнедеятельности экономики региона. В предыдущих главах говорилось, что мотивация предпринимательской деятельности фирмы находится в максимизации прибыли.

Перенесение мотива максимизации прибыли на регион нецелесообразно, ибо совпадение экономического интереса фирмы с экономическим, точнее социально-экономическим интересом, региона реально не может произойти прежде всего из-за структурных различий: интересов производителей регионального продукта, состояния занятости населения и его социального состава. Однако можно выразить общий интерес всех участников функционирования приближенным методом, найдя, как говорится, «общий знаменатель». Для региона таким «знаменателем» может быть максимизация регионального спроса. Региональный спрос есть производное не только от доходов, но и от структуры деления регионального дохода на потребление и накопление, от эффективности внешних экономических связей, от производительности труда, от масштабов социальных услуг населению, от природно-климатических условий региона и богатств его недр.

Основное противоречие, препятствующее динамическому развитию регионов, — противоречие между центром и регионом. Положение региона всегда двойственно: здесь действуют как бы две тенденции — центробежная и центростремительная. Эти две противоречивые тенденции проявляются главным образом в политике,

меньше в экономике, в которой определяющий мотив — интеграционный, мотив единого экономического поля, обусловленный рыночной конкуренцией.

Россия ныне вступает в третий этап реформ, которые главным образом касаются реформирования регионов. В каком направлении осуществлять реформы, что усиливать — центробежную или центростремительную тенденцию? Ответы на эти вопросы сконцентрированы в развитии рыночных связей и рыночной конкуренции.

Однако очевидно, что экономическая политика центра и региона не должны противостоять друг другу. Но, с другой стороны, интересы центра и региона могут и не совпадать. Между политикой центра и региона складывается своеобразная система связей, обеспечивающая смену скоростей в зависимости от задач региона и центра, от сравнительной и общей эффективности экономики, когда сумма эффекта была бы больше, чем эффект центра и региона с отдельными интересами.

Центростремительная тенденция выражается в односторонней привилегии центра по отношению к региону. В этом случае центр концентрирует средства регионов в соответствии с соглашением о разделении полномочий, для того чтобы иметь возможность координировать их деятельность, оказывать помощь дотационным регионам и выполнять межрегиональные программы. Но так как в рыночной экономике региону все в меньшей степени необходима помощь центра, то на последующих этапах реформ целесообразно координировать экономическую политику с креном в сторону центробежной тенденции.

Для нормальных условий экономического развития, для уровня, близкого к равновесию, экономическая политика центра с регионом может предусматривать чередование периодов господства то центробежных, то центростремительных тенденций, давая таким образом в одни периоды возможность быстрого форсированного развития центру (или другим регионам), а в другие — отдельному региону.

Такой механизм позволяет всякий раз сосредоточивать внимание на том варианте социально-экономического развития единого экономического пространства, который в наибольшей степени созрел для прорывного скачка в развитии инновационных технологий и снижении издержек производства.

Чередование регионов прорывного развития гарантирует страну от застоя и в целом, и в отдельных регионах. Выбравшись из кризисной ситуации, большинство регионов будет обладать потенциалом, который обеспечит развитие за счет собственных ресурсов и нормальных кредитных отношений в единой банковской системе страны.

В принципе, в будущем равновесие и неравновесие, временное преобладание одной из двух тенденций не будет означать ничего иного, кроме заботы центра о своих регионах, а регионы будут заинтересованы в усилении центра, потому что это единственное направление движения, которое сокращает разрывы в уровнях развития регионов в условиях рынка и гарантирует всеобщее процветание.

Всестороннее развитие предполагает форсирование рыночных отношений внутри региона. Региональный рынок напоминает ринг, на котором партнеры выясняют отношения, когда либо бьют друг друга, либо приобретают единственного друга. Механизм этой состязательности заключен в рыночной конкуренции.

В связи с региональным суверенитетом проблема регионального рынка сводится к тому, чтобы открыть или закрыть доступ на него другим регионам или странам, используя систему пошлин и запретов.

Надо заметить, что протекционизм без конкуренции является экономической базой для бюрократического администрирования и самоизоляции в научно-техническом прогрессе. Может оказаться, что «своя» промышленность или другая отрасль не выдержит конкуренции и межрегиональное разделение труда будет складываться в зависимости от доли региона с правилами неэффективного производства.

Для эффективного функционирования региональный рынок должен иметь равновеликую степень открытости для всех видов продукции, капиталов, рабочей силы, информации. В этом случае рынок начинает играть роль саморегулятора регионального рынка. Учитывая масштабы территории России, региональное саморегулирование — лучшая гарантия для реального скачка экономики в ближайшем будущем.

Рыночные реформы регионов, реструктуризация производства будут эффективны в том случае, если продавцам и покупателям будет выгодно действовать к взаимному удовлетворению. Чтобы было так, необходимы реформы по формированию правил выхода на рынок, которые должны всех участников рынка ориентировать на высокие прибыли.

Проводя политику реструктуризации, т. е. приспособливая экономику регионов к рынку, региональные власти могут рекомендовать производителям разные варианты эффективности освоения нового производства тех товаров и услуг, в которых регион чрезвычайно заинтересован, где соотношение между спросом и предложением в пользу спроса. В этом случае платежеспособный спрос населения региона в перспективе возрастет. Реструктуризация в регионах должна пройти на научно обоснованном уровне, чтобы не допускать повторения порочной практики развития производства товаров, которые не пользуются спросом.

Реструктуризация связана с накоплением, когда часть ресурсов региона должна аккумулироваться и направляться в инвестиции и строительство новых производственных мощностей или реконструкции старых. Региональные накопления как ввод новых мощностей на территории региона могут осуществляться в трех направлениях, но непременно с целью реструктуризации:

- создания новых производственных мощностей для удовлетворения потребностей региона;
- создания мощностей для обеспечения полной занятости населения региона при реализации продукции вне региона;
- для использования ресурсов региона с целью ввоза или вывоза капитала.

Региональные накопления как аккумулятор определенных финансовых средств имеют особенности. Часть денежных средств получается в результате производства и реализации продукции в регионе; часть — в результате производства в регионе, но реализации в других местах; часть — в результате реализации товаров, произведенных в других регионах; и наконец, часть инвестиций может быть получена из федерального бюджета централизованным путем. При развитой регио-

нальной банковской системе, которая может заниматься выгодными вложениями в другие регионы или страны, регион получает проценты за кредиты из других регионов.

Успех экономического роста, реструктуризация хозяйства регионов во многом зависят от успехов развития финансовых региональных систем. Последние требуют не только забот регионального управления, но и федеральной экономической службы. В особенности эта забота необходима тем регионам, на территориях которых размещаются предприятия оборонного комплекса. Товарооборот этой отрасли существенно задерживается из-за отсутствия трансфертов государственного казначейства. Складываются неэквивалентные партнерские отношения, которые одинаково невыгодны и государству, и региону.

15.3. Управление и прогнозирование развития региона

Масштабы региона, его границы оказывают большое влияние на систему управления, выбор типа экономического роста, разработку гипотез, концепций, прогнозов и программ. Выяснить эти актуальные проблемы региональной теории и практики необходимо, ибо они аккумулируют все основные проблемы и противоречия процесса реформирования экономики.

Существующие регионы сложились как административные единицы еще в условиях существования СССР. Без изменений они превратились в субъекты Федерации и таким образом в административно-правовой единице были объединены:

- политика в лице властвующих структур на уровне республик, областей и национальных образований;
- экономика, включающая все население, проживающее в административной единице, и агентов хозяйствования на базе всех форм собственности.

В силу этих причин процесс регионообразования еще не окончился. В этом случае можно прогнозировать увеличение территорий регионов, но есть основание и для обратного процесса. Увеличение регионов вытекает из воспроизводственного принципа их формирования. Нормальный ход процесса воспроизводства возможен при наличии мощностей, населения, комплексности, участия в общенациональной и мировой специализации. Малые субъекты Федерации затрудняют экономический рост, но зато удобны для установления политической власти, нужной центру. Малые регионы, даже если власть в них принадлежит оппозиции, не могут нанести реально опасного урона федеральным властям.

В процессе уточнения границ регионов придется учитывать еще целый ряд обстоятельств кроме административных.

Среди них принцип пассионарности и исторической преемственности, когда в основе административного управления заложены многолетние исторические традиции. Здесь могут возникнуть противоречия и основы конфликтности, особенно на территориях, которые неоднократно меняли свои административные границы. Большое значение имеет географический принцип, когда основой демаркации границ становятся реки, горы, моря и прочие географические объекты, позволяющие подчеркнуть границы естественным путем.

Необходимо принимать во внимание принципы национальной целостности. Наконец, воспроизводственный подход — принцип, который требует специального расчета по модели оптимальности формирования валового внутреннего продукта. Воспроизводственный подход должен преодолеть все ограничения в определении масштабов региона, кроме одного — максимальной эффективности формирования потенциала роста и развития. Воспроизводственный подход делает регионы дифференцированными, непохожими друг на друга, что усиливает возможности роста и развития регионов и создает возможности центру помогать отстающим. При этом общий эффект получится более весомым, чем если бы регионы находились в одинаковых условиях и равных территориальных масштабах.

Практическим выводом из теории оптимальных границ могут быть два положения: *во-первых*, границы регионов должны иметь постоянно-переменный характер. Постоянный на довольно продолжительное время и переменный при периодических изменениях в связи с тем, что изменяется потенциал роста, структура хозяйства и внутренние связи. *Во-вторых*, в зависимости от величины территории региона и степени комплексности его развития — разделения труда и интеграции — различаются масштабы реформ, их направление и глубина, широта охвата и результаты.

Оптимальные масштабы регионов позволяют определить направление, или тип, экономического роста, внутренне имманентный для региона. Таких возможностей две: экстенсивный и интенсивный типы экономического роста и развития. Для экономически зарождающихся регионов характерен экстенсивный тип, который связан с привлечением в производство новых производственных мощностей и рабочей силы. Интенсивный тип характерен для освоенных регионов, когда их развитие связано с сокращением потребления рабочей силы, сырья, энергии, капитала. Региональная экономика в конечном счете должна быть направлена на интенсификацию материального производства и экстенсивное развитие сферы услуг и духовных ценностей. Оптимизация интенсификации и экстенсивного развития региона в условиях рынка составляет равновесный вариант соотношения спроса и предложения по линии товаров, услуг и рабочей силы. На современном этапе интенсификации в мире наблюдается более быстрый, чем материальное производство, рост информации, особенно научно-технической и управленческой.

Региональная система управления экономикой должна стимулировать рост потребления и продаж на внутреннем и внешнем рынках научной информации. Для этого следует предусмотреть поощрение частного предпринимательства, а также акционерных и государственных структур через кредиты, цены, налоги, поощрительные призы, льготы банков и других коммерческих организаций. Этими вопросами могли бы заняться региональные банки, а также вузы, коммерческая деятельность которых значительно ниже, чем их научный потенциал.

Региональные законодатели могли бы разработать и принять ряд документов по углублению интенсификации, которая была бы выгодна всем участникам: производителям, потребителям, финансистам, торговле и другим посредникам. Актуальность этой проблемы подтверждается развитием интенсификации и предпринимательской деятельности.

Определяя важнейшие направления экономической политики в регионе, нельзя не отметить актуальность интеграционного процесса. Регион как часть целого выделяется именно потому, что он не случайная часть, а такая, которая характеризуется целостной системой производства, распределения, обмена, потребления. Регион — это не автократическое замкнутое хозяйство, а открытая подсистема.

Именно это делает его способным осуществлять собственный экономический рост при усилении экономических связей с другими регионами и странами. Чем теснее экономические связи с другими регионами и странами, тем в большей степени региональное воспроизводство самостоятельно и качественно. Выход регионов на широкие внутренний и внешний рынки ставит их в ряд мировых производителей, а это позволяет на равных использовать возможности выбора товаров и услуг мирового уровня качества.

Ряд экономических региональных реформ в Российской Федерации должен быть направлен на формирование условий для хозяйствующих агентов выхода на рынки других регионов и стран. Свободные экономические зоны, или зоны свободного предпринимательства, должны широко представлять ресурсы некоторых наших регионов. Эти зоны выполняют не только роль полномочных представителей страны в мировом хозяйстве, но и роль университетов синтеза большого предпринимательства и большой науки.

Выделение регионов, готовых к конкурентной борьбе на международном рынке, дает возможность стране интегрироваться в мировом хозяйстве и свести риск к минимуму.

Немалую роль в развитии регионов занимает институциональная политика. В настоящее время главной формой совершенствования регионального управления является реформирование. С помощью рыночных реформ можно перевести структуру региона в новое состояние, с новыми связями, мотивациями и механизмами взаимодействия и тем самым увеличить экономическую ответственность и эффективность функционирования всей сложной системы регионального хозяйствования. Для фирмы мотивационным фактором становится цена и предельные издержки, для региональных отраслей — ситуация, при которой все ресурсы производства задействованы и региональный спрос покрывается региональным предложением, которое включает также продукцию межрегионального обмена. Для регионов в целом определяющими управленческими показателями становятся:

- занятость в регионе;
- соотношение численности населения в регионе по отношению к Федерации;
- соотношение удельного веса фонда заработной платы региона к фонду заработной платы в стране.

Так, в Москве проживает 6% населения страны, а фонд оплаты достигает 20%; в Петербурге сосредоточено 3% населения и на него приходится около 12% фонда оплаты.

К сожалению, приходится констатировать, что бюрократически-командный стиль управления в регионах пока еще превалирует над равновесным, предельно выгодным рыночным стилем решения социально-экономических проблем. Сла-

бо развиты биржевые отношения, недостаточно аукционов, опционов, конкурсных форм хозяйствования. Бюрократически-барские традиции в управлении не способствуют укреплению демократии, мешают получать высокие экономические результаты.

Поэтому реформы направлены на отладку механизма управления. Сейчас, когда постоянно происходит переход от командных методов управления к рыночным, управление из внешнего элемента по отношению к хозяйству становится внутренним, хозяйство — самоуправляемым, самонастраивающимся. Управляющим импульсом является не реакция на внешний к производству приказ, а внутрипроизводственные задачи и интересы.

Для более качественного управления региональным хозяйством целесообразно осуществлять перманентное прогнозирование динамики изменения региональной социально-экономической ситуации. При разработке гипотезы прогноза программ долгосрочного развития можно использовать определенный алгоритм:

- глубокий анализ состояния экономики, уровня развития производительных сил и резервов. Важно осуществить анализ финансового положения региона и его агрегированных частей, оценить эффективность и мотивацию труда и производства, интеллектуальный и инициативно-предпринимательский потенциал, социальное распределение доходов и их дифференциацию, общественные гарантии разным социальным группам;
- определение целей и их паритетов. Для современного положения дел можно предложить синтез теории экономического роста и теории социальных гарантий сильным, средним и слабым группам населения;
- выбор критерия (или системы критериев) для отбора средств достижения целей, определения необходимых издержек и источников их покрытия с выходом на характеристику экономической, социальной и политической программ регионального развития;
- анализ международного опыта решения подобных задач, оценку возможности его отечественного использования и выявление причин для принятия отрицательного решения;
- проведение профессиональной экспертизы, в том числе независимыми международными группами, и общественное обсуждение для формирования политической поддержки.

Суверенитет регионов, рассматриваемый с позиции эффективности производства, качества жизни, состоит в том, чтобы региональная ассоциация свободных людей могла направить свой потенциал на реализацию экономической, социальной, культурной программ развития.

Раздел V

МАКРОЭКОНОМИКА. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Глава 16

ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ. НАЦИОНАЛЬНОЕ СЧЕТОВОДСТВО

16.1. Макроэкономика — совокупность взаимосвязанных производителей и потребителей товаров и услуг

В отличие от микроэкономики, которая изучает мотивацию поведения производителей и потребителей, а также механизм их взаимодействия на товарном рынке и рынках факторов производства в условиях различных видов конкуренции, макроэкономика представляет собой часть экономической теории, рассматривающую функционирование экономики в целом. На это указывает приставка «макро» (большой), которая акцентирует внимание на том, что данная ветвь экономической теории изучает крупномасштабные экономические проблемы.

Основными проблемами, изучаемыми на макроэкономическом уровне, являются:

- определение объема и структуры национального продукта и национального дохода;
- выявление факторов, регулирующих занятость в масштабах национальной экономики;
- анализ природы инфляции;
- изучение механизма и факторов экономического роста;
- рассмотрение причин циклических колебаний и конъюнктурных изменений в экономике;
- исследование внешнеэкономического взаимодействия национальных экономик;
- теоретическое обоснование целей, содержания и форм осуществления макроэкономической политики государства.

Макроэкономический подход к исследованию экономических процессов и явлений имеет ряд особенностей.

Во-первых, он направлен на изучение принципов формирования агрегативных показателей, характеризующих уровень или тенденции развития экономики в целом: национальный доход, общие объемы занятости и инвестиций, общий уровень цен, темпы экономического роста и т. д. Основные субъекты рыночной экономики (производители и потребители) также рассматриваются как агрегированные со-

вокупности. Это означает, что мотивы поведения и действия экономических агентов интерпретируются таким образом, как будто все взаимосвязанные производители объединены в лице одного, выпускающего национальный продукт, а все потребители представлены на рынке как совокупный потребитель, предъявляющий спрос на этот продукт в обмен на доход, полученный от продажи факторов производства.

Во-вторых, в отличие от микроэкономического анализа, при котором решения производителей и потребителей и их действия на отдельных рынках рассматривались как независимые, изучение экономики в целом предполагает необходимость рассмотрения взаимодействия между экономическими субъектами через систему взаимосвязанных рынков.

В-третьих, при макроэкономическом подходе расширяется число экономических субъектов, определяющих состояние и развитие экономики. В состав этих субъектов помимо производителей и потребителей входит государство, воздействие которого на экономику становится объектом изучения. Кроме того, в открытых моделях функционирования национальной экономики в состав субъектов макроэкономического анализа включаются совокупные производители и потребители, а также правительства других стран. При микроподходе воздействие внешнеэкономических факторов на функционирование фирмы или отраслевого рынка, как правило, не рассматривается.

Как на микро-, так и на макроэкономическом уровне анализируется позитивная и нормативная экономика. В позитивном плане рассматриваются фактические связи в экономике, в нормативном выносятся оценочные суждения о тех или иных аспектах функционирования экономики и действиях ее основных субъектов. На макроуровне в нормативном аспекте анализируется в основном экономическая политика государства.

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 признания 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. Современная макроэкономическая теория представлена широким спектром школ и направлений. Представители отдельных течений экономической мысли высказывают диаметрально противоположные взгляды по одним вопросам, солидаризируются по другим, пытаются найти консенсус по третьим. Все это затрудняет научную классификацию современной экономической мысли.

Характеризуя особенности этих школ в целом, можно отметить некоторые из них.

Различие между кейнсианством и неокейнсианством, с одной стороны, и неоклассическим синтезом и монетаризмом — с другой, обусловлено прежде всего спецификой их теоретических постулатов. Основными постулатами первых двух направлений являются несаморегулируемость рыночной экономики, несовершенство информации, нетождественность условий сбережения и инвестирования, относительная негибкость цен. Следствием этого является необходимость государственного вмешательства в экономику с целью стимулирования экономического роста и обеспечения занятости. Основное различие кейнсианского и неокейнсианского направлений в акцентировании внимания на несовершенстве разных рынков (рынка труда у Кейнса, рынка товаров и услуг у его последователей).

Неоклассический синтез и монетаризм восходят своими истоками к классической школе, идейной основой которой являются постулаты о саморегулируемости рыночной экономики, эффективности ценовой информации и высокой гибкости цен, распределении доходов в соответствии с предельной производительностью факторов производства. Вместе с тем оба эти направления «впитали в себя» многие положения из макроэкономической теории Дж. М. Кейнса. Представители неоклассического синтеза (в частности, П. Самуэльсон) рассматривают ее как частный случай объяснения механизма функционирования экономики в условиях монополизации рынка труда профсоюзами. Основной особенностью монетаризма как направления макроэкономической мысли (основоположник М. Фридмен) является изучение значения денег в механизме рыночного регулирования и анализ роли денежной политики государства в решении проблем инфляции.

Своеобразие исторической школы институционально-социологического направления состоит в том, 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 этой школы внесен в исследование циклических колебаний в экономике; в создание теории длинноволновых циклов, которые впервые были проанализированы Н. Д. Кондратьевым; в изучение той роли, которую играют в процессе экономического развития НТП различные социальные группы и институты; в анализ недостатков рынка при решении социальных и научно-технических проблем и обосновании инновационной и социальной политики государства.

Несмотря на широкое различие во взглядах представителей различных школ, большинство экономистов признают, что основной задачей макроэкономической политики должно являться повышение эффективности и социальной направленности функционирования рыночной экономики. Решение этой задачи предполагает ориентацию макроэкономической политики государства на достижение следующих основных целей:

- устойчивого и эффективного экономического роста;
- полной занятости;
- стабильности общего уровня цен;

- социальной справедливости и экономической обеспеченности нетрудоспособных;
- устойчивости торгового и платежного балансов страны.

16.2. Экономически равновесное функционирование национальной экономики

Под равновесным функционированием национальной экономики понимается установление равенства спроса и предложения на всех взаимосвязанных рынках. 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 предлагаемых денежных средств равно количеству денег, которое желают иметь у себя население и предприниматели.

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 высказана Л. Вальрасом. Выражая модель общего экономического равновесия системой уравнений, он доказал, что если все рынки, за исключением одного, находятся в равновесии, то в таком же равновесном состоянии будет находиться и последний рынок. В качестве такового в модели Л. Вальраса выступает рынок денег.

В микроэкономической интерпретации модель общего экономического равновесия Л. Вальраса предполагает, что спрос и предложение уравниваются по каждому виду товаров, услуг и производственных ресурсов; в макроэкономической — уравнивание совокупного спроса и предложения. Иными словами, согласно закону Вальраса, если на каких-то рынках существует избыточный спрос, то на других должно существовать избыточное предложение в таких же размерах. В итоге общая сумма избыточного спроса и предложения всегда равна нулю.

В формализованном виде закон Вальраса выражается тождеством

$$\sum_{i=1}^{n+1} P_i S_i = \sum_{i=1}^{n+1} P_i D_i,$$

где $P_i S_i$ — предложение i -го товара; $P_i D_i$ — спрос на i -й товар; n — количество товара, а деньги выступают как $n + 1$ товар.

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 выяснить причины, мешающие ей достичь его в конкретных экономических условиях.

При характеристике способа достижения экономического равновесия наиболее широкое распространение в неоклассических теориях и учебниках получила концепция А. Маршалла. Суть ее состоит в том, что производители и потребители взаимно приспособливают планы продаж и покупок к состоянию экономической конъюнктуры. В результате равновесие на рынке устанавливается под воздействием превышения цены спроса над ценой предложения или, наоборот, цены предложения над ценой спроса. Реагируя на такое превышение, производители соответственно увеличивают или уменьшают объемы предложения.

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.

Впервые концепция ожиданий в макроэкономическую теорию была введена в начале 1930-х гг. 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 40–60-е гг. прошлого века развитие научных представлений об ожиданиях привело к формированию ряда экономических теорий, относящихся к проблеме макроэкономического равновесия. Они получили название теорий экстраполяционных, адаптивных и рациональных ожиданий.

Суть концепции экстраполяционных ожиданий состоит в том, что для формирования ожиданий «ex ante» важно не только знание абсолютных значений экономических переменных (цен и объемов продаж) в предшествующие периоды, но и направленность их изменений. Поэтому цены для любого периода формируются как цены предшествующего периода плюс (минус) разница в ценах двух предшествующих периодов, умноженная на коэффициент ожиданий.

В математической форме формирование цены для периода 1 может быть записано в виде:

$$P'_t = P'_{t-1} + \varepsilon(P'_{t-1} - P'_{t-2}),$$

где ε — коэффициент ожиданий; P'_t — равновесная цена периода t .

В теории экстраполяционных ожиданий величина коэффициента ожиданий определяет поведение экономических агентов, но корректировки ожиданий в соответствии с результатами не предусматриваются. Поэтому проблема достиже-

ния равновесия ставится как задача рационального выбора, а не приспособления совокупного предложения к спросу. В этом случае макроэкономическое равновесие является равновесием ожиданий «ex ante». Согласно теории адаптивных ожиданий, производители корректируют ожидания «ex ante» в зависимости от ошибок в определении ожиданий предшествующих периодов, т. е. учатся на своем прошлом опыте.

Адаптивные ожидания цены периода 1 выражаются следующим уравнением:

$$P'_t = P'_{t-2} + \eta(P_{t-1} - P'_{t-1}),$$

где η — коэффициент адаптации; P_{t-1} , P'_{t-1} — соответственно фактическая и равновесная цены периода $t - 1$.

Основная особенность концепции рациональных ожиданий состоит в утверждении о том, что рациональные экономические агенты не просто учитывают ошибки прошлого опыта, но при выборе решений привлекают всю доступную информацию, которая может повлиять на состояние экономической конъюнктуры. Иными словами, экономические субъекты не только оглядываются в прошлое, но и заглядывают в будущее, что позволяет им достаточно точно предвидеть последствия изменений в экономике при решении вопроса о формировании объемов производства и цен. В результате они не совершают систематических ошибок. Хотя такие ошибки вполне возможны, они являются скорее исключением, чем правилом.

Простейшая модель прогноза значения равновесных объемов производства и цен в соответствии с концепцией рациональных ожиданий описывается системой, состоящей из четырех уравнений:

$$Q_{Dt} = a - bP_t + U_t;$$

$$Q_{St} = c + d e_{t-1} P_t + V_t;$$

$$e_{t-1} P_t = P_t^e(x_t);$$

$$Q_{Dt} = Q_{St}^e$$

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 в период $t - 1$ при формировании цен; e_{t-1} — коэффициент ожиданий; e — индекс, показывающий, что имеются в виду ожидаемые параметры.

Первое из этих уравнений показывает, что текущий спрос определяется его текущей ценой, второе — что решение об объеме предложения производителями принимается накануне, на основе ожидаемой цены. Третье уравнение свидетельствует о том, что производители строят свой прогноз в соответствии с концепцией рациональных ожиданий, четвертое констатирует равенство планируемого объема предложения и совокупного спроса.

Теории экстраполяционных, адаптивных и рациональных ожиданий относятся к направлению, которое в макроэкономике называется новой классической шко-

лой. Краткий анализ этих теорий показывает, что общая специфика понимания неоклассиками макроэкономического равновесия состоит в том, что в это понятие включаются колебания экономической конъюнктуры, вызванные несовершенной информацией, ошибками в прогнозах экономических субъектов или нестабильностью экономической политики государства. В этом случае практически любое состояние экономики, при котором с учетом допустимой погрешности оправдываются ожидания экономических субъектов, может считаться равновесным. Поскольку в экономике действуют рациональные субъекты, их ожидания, как правило, оправдываются и государственного вмешательства для достижения равновесия не требуется.

16.3. Характеристика макроэкономических показателей. Национальное счетоводство

Для измерения результатов функционирования национальной экономики в теории и хозяйственной практике используются различные макроэкономические показатели.

Ряд таких показателей предназначен для оценки величины суммарного объема национального производства. К ним относятся: валовой общественный продукт (ВОП), конечный общественный продукт (КОП), чистый общественный продукт (ЧОП), чистый национальный продукт (ЧНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД), промежуточный продукт (ПП).

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 ВОП 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 ПП, т. е. продукта, используемого в течение года в процессе производства. В результате возникал повторный счет затрат сырья, материалов, инструментов, топлива и энергии, учитываемых на разных стадиях производственного цикла одних и тех же товаров.

В целях исключения повторного счета использовался показатель конечного общественного продукта, рассчитываемый как разность между валовым и промежуточным продуктом. 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 (А) и денежный эквивалент произведенного ЧОП, который, согласно марксистскому пониманию труда интерпретировался как вновь созданная стоимость, т. е. 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 различными макроэкономическими показателями может быть представлена следующим образом:

$$\text{ВОП} - \text{ПП} = \text{КОП};$$

$$\text{КОП} - \text{А} = \text{ЧОП} = \text{НД} = \text{ФН} + \text{ФП} + \text{ЧЭ}.$$

В экономической теории и статистике зарубежных стран и в нашей стране для характеристики конечных результатов годового производства используются показатели, исчисленные на основе системы национальных счетов. 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. 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. Основу этой системы составляют сводные счета ВВП, капиталовложений, доходов и расходов домохозяйств и государственных учреждений, внешнеэкономических операций. Кроме того, в СНС входят балансовые таблицы, расшифровывающие сводные показатели либо имеющие самостоятельное значение.

Национальные счета позволяют упорядочить информацию о хозяйственной деятельности, выполняя для национальной экономики роль, подобную системе бухгалтерских счетов на предприятии. При подсчете макроэкономических показателей на основе СНС не проводятся различия между материальным и нематериальным производством. Поэтому в них учитываются все оплаченные товары и услуги. Единственными видами производства, не учитываемыми в СНС, являются производство товаров и услуг домашними хозяйствами для внутреннего потребления и производство промежуточного продукта, потребляемого внутри сферы бизнеса.

На базе СНС рассчитываются следующие макроэкономические показатели.

Валовой национальный продукт (ВНП), представляющий рыночную ценность всех конечных благ, произведенных в стране в течение года. Он близок по своему экономическому смыслу к показателю КОП, но превышает его на стоимость услуг нематериального производства. В нашей стране расчет ВНП по методологии ООН осуществляется с 1988 г.

Валовой внутренний продукт. Этот показатель является своеобразной модификацией ВНП, но в отличие от последнего охватывает результаты 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 (зароботная 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 ВНП страны их постоянного проживания и в ВВП страны, акции корпораций которой приобретены иностранцами.

В США помимо данных показателей, отражающих фактический номинальный объем годового производства, экономический совет при президенте рассчитывает потенциальный ВНП, 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 представляет собой сумму конечной продукции и услуг, оставшуюся для потребления после замены списанного оборудования. Он меньше ВНП на сумму амортизационных отчислений.

Национальный доход 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. Поэтому величина последних при исчислении НДС вычитается из денежного объема ЧНП.

Личный доход показывает, сколько денег поступает на цели личного потребления населения и как таковой отражает перераспределительные процессы в движении НДС. При расчете личного дохода из НДС вычитаются налоги на прибыль корпораций, объем их нераспределенной прибыли и величина взносов на социальное страхование, но прибавляются трансфертные платежи населению (пенсии, стипендии, пособия).

Для характеристики дохода, который население может тратить по своему усмотрению, используется такой показатель, как *располагаемый доход*. Для его расчета из ЛД вычитается общий объем налогов, выплачиваемых населением.

Для измерения итоговых результатов развития страны за всю историю ее существования используется такой показатель, как *национальное богатство* (НБ). НБ — это та совокупность материальных благ, которая накоплена в стране на данный момент времени. НБ пополняется и обновляется ежегодно за счет производимого продукта. Вместе с тем оно может и уменьшаться в определенные периоды времени, если выбывающие элементы НБ меньше их прироста. К составным

элементам НБ относятся: имеющиеся в обществе средства производства, функционирующие как в материальном, так и духовном производстве, имущество населения, материальные и культурные ценности, являющиеся общественным достоянием (музейные экспонаты, все недра, леса и водоемы), а также 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 НБ, но и повышением доли нематериального богатства в его общем составе.

16.4. Способы измерения валового национального продукта. Дефлятор валового национального продукта

ВВП 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 — распределение ВВП. Очевидно, что при исчислении на основе разных способов величина ВВП 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:

$$\text{Объем расходов, произведенных в данном году} = \frac{\text{Денежный доход, полученный}}{\text{от производства продукции данного года.}}$$

При расчете ВВП по расходам суммируются следующие основные виды расходов:

- личные потребительские расходы C , включающие денежные средства населения, направляемые на покупку товаров текущего потребления (хлеб, молоко, зубная паста и т. д.), товары длительного пользования (автомобили, бытовая техника и др.), а также на оплату услуг (парикмахеров, врачей, юристов и др.);
- валовые частные внутренние инвестиции I_g , состоящие из покупок предпринимателями машин и оборудования, всех затрат на строительство и изменений запасов оборотных фондов;
- государственные закупки товаров и услуг G , включающие расходы федеральных и местных органов власти на приобретение конечной продукции и покупку всех производственных ресурсов (единственным видом бюджетных расходов государства, не входящим в этот элемент совокупных расходов, являются трансфертные платежи, которые не отражают увеличение текущего производства, а являются формой перераспределения государственных расходов);

- чистый экспорт X_n , представляющий разницу между величиной затрат иностранцев на покупку товаров данной страны и объемом расходов страны на покупку иностранных товаров.

Таким образом, расчет произведенного ВВП по расходам может быть представлен уравнением:

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + X_n.$$

Расчет ВВП 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 Z является самой крупной статьей доходов. К этой категории доходов относятся: заработная плата, выплачиваемая частными и государственными предприятиями 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 K представляют собой доходы, получаемые собственниками земли, зданий и сооружений. Процент K образует статью доходов собственников денежного капитала. Прибыль P состоит из двух основных элементов — прибылей корпораций и доходов на собственность.

В СНС 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 в себя амортизационные отчисления A и косвенные налоги на бизнес N_o , 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 по доходам может быть представлен так:

$$\text{ВВП} = Z + R + K + P + A + N_o.$$

ВВП в системе национальных счетов исчисляется в текущих рыночных ценах. Поэтому он оценивает номинальную величину суммарного объема годового производства. Для учета влияния инфляции на величину номинального ВВП необходим показатель, дающий количественную оценку изменения уровня средних цен на товары и услуги. Этот показатель называется дефлятором ВВП.

Дефлятор учитывает изменения цен по самому широкому кругу продуктов и услуг как потребительского, так и инвестиционного назначения. Следовательно, он не совпадает с индексом изменения потребительских цен, который обычно отслеживается покупателями.

На базе данных о значении номинального ВВП и величины его дефлятора рассчитывается реальный ВВП, характеризующий физический объем производства:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП (индекс цен)}}.$$

Определение реального ВВП имеет первостепенное значение при оценке темпов роста текущего объема производства по отношению к базисному году.

16.5. Воспроизводственная и отраслевая структуры национальной экономики

Структура национальной экономики в макроэкономическом плане характеризуется системой фактически сложившихся отношений между имеющимися в стране производственными ресурсами; объемами их распределения между экономическими агентами, выделившимися на основе общественного разделения труда; между объемами производства этих агентов, а также между составными частями национального продукта, сформировавшимися в процессе его производства, распределения, обмена и потребления.

На формирование экономической структуры оказывают влияние многообразные факторы: сложившаяся рыночная конъюнктура, емкость и уровень монополизации рынков, степень включенности национальной экономики в систему мирохозяйственных связей, уровень развития производительных сил, масштабы, характер и темпы развития научно-технического прогресса, качество производственных ресурсов, протяженность и инфраструктурная обеспеченность территории.

Количественные отношения между макроэкономическими показателями, характеризующие структурные связи в экономике, называются пропорциями. По степени агрегированности они разделяются на:

1. **Общеэкономические** — 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.).
2. **Пропорции, отражающие структуру общественного разделения труда.** В составе второй группы выделяются:
 - ◆ **межотраслевые** — пропорции между различными отраслями национального производства, характеризующие долю отдельных отраслей в общем объеме производства и структуру отраслевого распределения производственных и финансовых ресурсов;
 - ◆ **внутриотраслевые** — количественные соотношения между подотраслями производства (например, производством хлопка и шерсти, нефти и нефтепродуктов);
 - ◆ **межрегиональные**, характеризующие удельный вес отдельных регионов в составе произведенного и использованного национального дохода стра-

ны, структуру распределения государственных инвестиций по территории страны и т. д.;

- ◆ межгосударственные — количественные соотношения между объемами экспорта и импорта, отдельными отраслями производства различных стран, уровнями производительности труда в различных странах и др.

При макроэкономическом анализе производства с точки зрения перспектив его развития Большое значение имеет рассмотрение воспроизводственной и отраслевой структур национального 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, в экономической теории в качестве основных выделяются следующие воспроизводственные пропорции:

- пропорции между объемом производства средств производства и объемом производства предметов потребления, характеризующие натурально-вещественный состав произведенного валового общественного продукта;
- пропорции между необходимым и прибавочным продуктом, описывающие структуру распределения производственного национального дохода между трудом и капиталом;
- пропорции между фондами возмещения и накопления, выражающие структуру распределения валовых накоплений;
- пропорции между фондами накопления и потребления в составе использованного национального дохода, отражающие структуру его распределения в зависимости от той роли, какую выполняют разные части в удовлетворении текущих потребностей (фонд потребления) и формировании продукта для удовлетворения будущих потребностей (фонд накопления).

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 претерпевает изменения, динамика которых характеризуется степенью и интенсивностью осуществления.

Для измерения степени структурных преобразований в национальной экономике 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:

$$C = (a_{i1} - a_{i2}), \text{ для всех значений } a_{i1} > a_{i2},$$

где $a_{i1} - a_{i2}$ — выраженные в процентах доли отрасли в общем объеме производства и занятости в периоды 1 и 2.

Второй показатель — индекс сходства двух структур — является зеркальным отражением индекса структурных изменений и определяется по формуле:

$$S = 100\% - C.$$

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 l_i . Он рассчитывается как отношение темпов прироста отраслевого выпуска к темпам прироста всего национального производства:

$$l_i = \frac{d_i}{d},$$

где d_i , d — темпы прироста отраслевого и национального объемов производства.

В зависимости от величины показателя l_i все отрасли можно разделить на четыре основные группы:

- отрасли с высокой эластичностью роста ($l_i > 1$);
- отрасли, развивающиеся средними темпами ($l_i = 1$);
- отрасли с низкой эластичностью роста ($0 < l_i < 1$);
- отрасли с отрицательной эластичностью роста ($l_i < 0$).

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 всем показателям структурных изменений лидерство в данной группе отраслей в современных условиях принадлежит наукоемким отраслям.

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 1960-х гг. 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.

16.6. Научно-технический прогресс — материальная основа формирования эффективной структуры производства. Виды научно-технических инноваций

Одна из важнейших проблем экономики — *формирование эффективной отраслевой и воспроизводственной структур производства*. Степень эффективности фактически сложившейся структуры зависит от множества факторов: уровня монополизации производства и развития общественного разделения труда, вовлеченности национальной экономики в систему мирохозяйственных связей, восприимчивости предприятий к достижениям НТП, структурной политики государства и т. д.

Для оценки эффективности структуры производства используются два критерия: статический и динамический. Первый из них был сформулирован итальянским экономистом В. Парето, показавшим, что в условиях общего экономического равновесия при совершенной конкуренции складывается оптимальная структура производства, при которой невозможно произвести дополнительный объем производства одного вида продукции без снижения объемов производства другого вида. Это означает, что экономика находится на кривой своих производственных возможностей, а предельная норма трансформации любого блага A (в смысле ресурсов) в благо B (MRT_{AB}), измеряющая прирост выпуска блага B , который может быть получен за счет сокращения объема выпуска блага A на 1, равна соотношению цен между благами A и B . В математической форме этот критерий может быть записан в виде:

$$MRT_{AB} = \frac{MC_A}{MC_B} = \frac{P_A}{P_B},$$

где MC_A , MC_B , P_A , P_B — соответственно предельные издержки и цены благ A и B .

Достижение эффективной структуры производства при совершенной конкуренции предполагает, что в ситуации равновесия вся выпущенная продукция производится с наименьшими долгосрочными издержками. Следовательно, фирмы, осуществляя производство, используют экономически наиболее эффективные технологии, конкретный выбор которых определяется ценами на ресурсы и их предельной производительностью. Поскольку достигнутый уровень НТП находит свое материальное воплощение не только в технологиях, но и в уровне производительности труда и капитала, он выступает как материальная основа формирования эффективной отраслевой структуры производства. Конечно, далеко не все технически эффективные технологии, позволяющие выпускать мак-

симальный объем производства с использованием хотя бы одного производственного ресурса в меньшем, а всех остальных не в большем количестве, являются экономически эффективными. Выбор технологий зависит от цен на производственные ресурсы. Изменение относительных цен на ресурсы может сделать ранее выбранный экономически эффективный способ производства неэффективным. Поэтому изменение условий производства обуславливает переход от одних технологий к другим и соответствующее перераспределение труда и капитала между отраслями в целях восстановления нарушенной эффективности их распределения.

Поскольку в экономике существуют внешние эффекты, а совершенная конкуренция является теоретической абстракцией, реальная отраслевая структура экономики отклоняется от экономически эффективной. Эти отклонения могут быть обусловлены несовершенством знаний производителей об объеме и величине спроса, монополизацией рынка, ошибками в государственной экономической политике, приводящими к неэффективному распределению и использованию факторов производства на предприятиях, негибкостью цен и т. д. Поэтому многие ученые-теоретики ставили перед собой задачу выработки динамического критерия эффективности, характеризующего улучшение в структуре распределения производственных ресурсов.

Разработкой этих критериев занимались ученые двух основных направлений экономической мысли: экономики благосостояния и экономики развития. Первая группа ученых основное внимание акцентировала на формулировке того, какие изменения в распределении неизменного объема производственных ресурсов могут считаться улучшением и каковы должны быть основные функции государства, направленные на повышение эффективности распределения производственных ресурсов (к числу таких критериев, позволяющих оценивать изменение как улучшение, относятся критерий В. Парето, Н. Калдора, А. Бергсона).

В рамках теории экономики благосостояния проблема НТП не рассматривается, поскольку предполагается, что все предприятия, максимизирующие прибыль, используют эффективные в экономическом отношении технологии. Напротив, в рамках теории экономического развития НТП как источнику роста благосостояния отводится первостепенная роль. Поэтому в данных теориях осуществляется не только динамизация самого критерия эффективности, но и противопоставление статической аллокационной эффективности, анализируемой в неоклассических экономических теориях, динамической эффективности. Экономическое содержание последней заключается в увеличении степени потребительской удовлетворенности на основе внедрения организационных и научно-технических инноваций.

В неоклассических концепциях, анализирующих условия формирования статической аллокационной эффективности, рынок рассматривается в узком смысле слова — как совокупность связей производителей и потребителей в процессе обмена, представленная моделью «спрос—предложение». Поэтому НТП в этих моделях представлен как фактор, внешний по отношению к рынку, обуславливающий сдвиг кривых совокупного предложения и совокупного спроса. В теориях экономического развития рыночные отношения рассматриваются в широком смысле слова — как рыночный механизм, включающий в себя не только взаимосвязь про-

изводителей и потребителей, но и систему конкретных взаимодействий между предпринимателями, т. е. их соперничество за ограниченные производственные ресурсы и рынки сбыта. При этом не только знания (информация), но и научно-технические новшества (результаты НТП) рассматриваются не как бесплатные ресурсы, а как товары, которые должны быть оплачены. Такой подход выводит сферу экономического анализа за рамки краткосрочного периода и позволяет рассматривать рыночную экономику как саморазвивающуюся систему, движущей силой эволюции которой являются предприниматели, осуществляющие инновации.

Под *инновациями* понимаются любые изменения, нововведения, а в узком смысле слова — только те изменения, которые являются улучшениями. Если исходить из того, что все потребители в условиях рыночной экономики действуют рационально в рамках своих бюджетных ограничений, т. е. максимизируют функцию полезности, то к инновациям в узком смысле слова могут быть отнесены только те инновации, которые оплачены их потребителями.

Понимание НТП как инновационного процесса позволяет рассматривать его не как внешний по отношению к экономике процесс, который «падает» на всех субъектов хозяйственной деятельности подобно своего рода «манне небесной», а как процесс, сознательно генерируемый действиями индивидов, правительств и фирм. Суть этого процесса состоит в получении нововведений, начиная от зарождения научно-технических идей до их коммерческой реализации.

Результаты инновационного процесса (инновации) могут быть классифицированы различным образом.

С точки зрения содержания могут быть выделены три основных вида: инновации в продукты и услуги, инновации в технологии и инновации в факторы производства.

Первый вид связан с изготовлением неизвестного товара или услуги или созданием нового качества уже известных благ.

Второй — с внедрением нового для данной отрасли и еще практически неизвестного метода производства или нового способа коммерческого использования соответствующего товара.

Третий — с повышением уровня квалификации и опыта исполнителей, повышением управленческого мастерства предпринимателей, созданием новых систем управления и более производительных средств производства.

В зависимости от функционального назначения различных благ и технологий первые два вида инноваций могут быть подразделены на инновации в товары и услуги потребительского или производственного назначения и соответственно инновации в производственные технологии и технологии потребления.

В последнее время наряду с данным делением сформировалась классификация результатов инновационного процесса по степени связи с рынком. При таком подходе выделяются знания и технологии. Данное деление основано на том, что знания имеют природу общественных благ, т. е. могут быть использованы любым числом людей и любое число раз. Сами по себе рыночные отношения как механизм распределения ограниченных производственных ресурсов посредством обмена не способствуют производству знаний. Последние производятся в сфере

науки, представляющей собой институт нерыночного типа, финансируемый из бюджета и частных пожертвований.

В основном это касается фундаментальной науки и тех прикладных исследований, которые имеют широкий ареал распространения. Во многих странах как общественные блага производятся знания о конъюнктуре рынка, предоставляемые коммерческими институтами. Это способствует снижению неопределенности и улучшению эффективности распределения ресурсов по отраслям и сферам деятельности.

Технологии в широком смысле слова, т. е. инновации, выражаемые в новых продуктах, технологиях, ноу-хау, а также консультационные научно-технические услуги, имеющие коммерческое значение, имеют природу частных благ. Ресурсы на их производство распределяются рыночным механизмом на основе взаимодействия спроса и предложения на рынке технологий как составном сегменте рынка факторов производства (Technology and economic progress: Proc of sect (Economics) of the Brit. Assoc. for Advancement of science. Belfast, 1987/Ed by A. Silbertson. London, 1989. XV. P. 40–49).

По степени новизны, которую можно определить как «меру» отличия заложенной в новшестве идеи от существующих, научно-технические инновации могут быть разделены на базисные и улучшающие. Базисные связаны с созданием принципиально новых продуктов, новых специальностей, технологий и т. д. Улучшающие — с модификацией существующих: повышением их качества, экономичности и т. д.

Наиболее значительное изменение отраслевой структуры производства вызывают базисные инновации, имеющие широкий ареал распространения. К их числу относятся, например, изобретение и промышленное освоение производства двигателей внутреннего сгорания. Это привело не только к созданию новых отраслей, но и к изменению способов удовлетворения потребностей в передвижении, к формированию целого комплекса обслуживающих и вспомогательных отраслей экономики, а также стимулировало дальнейшее развитие улучшающих инноваций, направленных на повышение степени соответствия производимых продуктов индивидуальным запросам потребителей (разработка и освоение различных моделей и модификаций автомобилей, самолетов, поездов, новых видов топлива и т. д.).

С точки зрения социально-экономических последствий, воздействующих на структуру распределения такого ограниченного ресурса, как время, затраченное на производство различных товаров и услуг, могут быть выделены 4 класса инноваций:

- повышающие эффективность производства товаров неэластичного спроса (например, продовольствия), что при прочих равных условиях имеет своим следствием уменьшение общего времени на производство товаров этого типа;
- экономящие неоплаченный (обычно домашний) труд, но вместе с тем повышающие занятость в производстве новых товаров. Сюда, например, можно отнести производство стиральных машин, пылесосов и других товаров, приобретаемых с целью «покупки свободного времени»;

- сокращающие оплачиваемый и увеличивающие неоплаченный труд. Например, усовершенствования в розничной торговле, связанные с расширением системы самообслуживания, имеют следствием снижение издержек в торговле путем их «эстернализации», т. е. роста трансакционных издержек на покупку товаров;
- имеющие эффект перераспределения времени, когда время, высвобожденное в результате снижения оплаченного и неоплаченного труда, затрачивается на другие виды деятельности, например производство компьютеров, позволяющее высвободить время как специалистов, так и домашних хозяек и направить его на достижение других целей.

16.7. Метод «затраты—выпуск» и его использование для анализа и прогнозирования структурных взаимосвязей в экономике

Наряду с принятым в системе национального счетоводства учетом взаимосвязей между макроэкономическими показателями по методу «доходы—расходы» при анализе и прогнозировании процесса производства и распределения продукции 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, рассчитываемым как стоимость, добавленная обработкой, 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 выражением через другие процессы и продукты. Эта идея была высказана достаточно давно. Еще физиократ Ф. Кенэ, разрабатывая свою экономическую

таблицу, представлял отрасли обрабатывающей промышленности через количество сырья, которое они преобразуют в готовые продукты. В дальнейшем данная идея развивалась А. Смитом, рассматривавшим вопрос о возможности измерения зерна трудом, который требуется для его выращивания, или, наоборот, об измерении труда зерном, необходимым для существования работника. В дальнейшем идея описания экономики путем выражения продуктов через затраты на их производство была воспринята К. Марксом и получила свое количественное выражение в его схемах реализации при простом и расширенном воспроизводстве.

Возникновение и развитие метода «затраты—выпуск» в его современном варианте неразрывно связано с именем его основоположника 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 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 название схемы и модели межотраслевого баланса (МОБ). Заслугами отечественных ученых (В. С. Немчинова, А. Г. Аганбегяна, В. Д. Белкина, А. Г. Гронберга, 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.

Вместе с тем следует отметить, что при разработке методологии и методики построения МОБ и практических расчетах на базе МОБ в нашей стране из экономических показателей было выхолощено рыночное содержание. Так:

- показатели II раздела МОБ интерпретировались как элементы распределяемого конечного продукта, а не как структурные составляющие объема спроса на макроуровне;
- суммарные показатели I и III квадранта — как показатели, характеризующие стоимостную структуру валового 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 макроэкономического равновесия в модели «затраты—выпуск».

Детализированная схема МОБ (табл. 16.1) включает в себя четыре раздела (квадранта). В первом из них отражается текущее производственное потребление (промежуточный продукт); во втором — состав конечного продукта по характеру его использования, в третьем — структура добавленной стоимости (амортизация,

Схема

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:	$\sum_{t=1}^m Z_{t1}$	$\sum_{t=1}^m Z_{t2}$	•	$\sum_{t=1}^m Z_{tj}$	•	$\sum_{t=1}^m Z_{tn}$	$\sum_{t=1}^m \sum_{j=1}^n Z_{tj}$
Всего ВОП:	X_1	X_2	•	X_j	•	X_n	$\sum_{j=1}^n X_j$

межотраслевого баланса

Таблица 16.1

Состав конечного продукта (потребление, валовые инвестиции, сальдо экспорта-импорта)						Всего ВОП	
II раздел							
1	2	•	l	•	k	Итого	
y_{11}	y_{12}	•	y_{1l}	•	y_{1k}	$\sum_{l=1}^k y_{1l}$	X_1
y_{21}	y_{22}	•	y_{2l}	•	y_{2k}	$\sum_{l=1}^k y_{2l}$	X_2
•	•	•	•	•	•	•	•
y_{i1}	y_{i2}	•	y_{il}	•	y_{ik}	$\sum_{l=1}^k y_{il}$	X_i
•	•	•	•	•	•	•	•
y_{n1}	y_{n2}	•	y_{nl}	•	y_{nk}	$\sum_{l=1}^k y_{nl}$	X_n
$\sum_{i=1}^n y_{i1}$	$\sum_{i=1}^n y_{i2}$	•	$\sum_{i=1}^n y_{il}$	•	$\sum_{i=1}^n y_{ik}$	$\sum_{i=1}^n \sum_{l=1}^k y_{il}$	$\sum_{i=1}^n X_i$
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_{t1}	u_{t2}	•	u_{tl}	•	u_{tk}	$\sum_{l=1}^k u_{tl}$	
•	•	•	•	•	•	•	
u_{m1}	u_{m2}	•	u_{ml}	•	u_{mk}	$\sum_{l=1}^k u_{ml}$	
$\sum_{t=1}^m u_{t1}$	$\sum_{t=1}^m u_{t2}$	•	$\sum_{t=1}^m u_{tl}$	•	$\sum_{t=1}^m u_{tk}$	$\sum_{t=1}^m \sum_{l=1}^k u_{tl}$	

заработная плата, прибыль, налоги на бизнес), в четвертом – распределение национального дохода.

Наиболее простая статическая модель «затраты–выпуск» (МОБ) представлена системой линейных уравнений:

$$X_i = \sum_{j=1}^{n+1} a_{ij} \times X_j + Y_i \quad (i = 1, 2, \dots, n),$$

где $a = x_{ij}/X_j$ – средние прямые затраты продукции i -й отрасли на производство единицы продукции j -й отрасли; X_j, Y_i – соответственно объем производства и объем спроса продукции i -й отрасли.

Модель «затраты–выпуск» 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:

$$X = (E - A)^{-1} \times Y,$$

где элементы матрицы $(E - A)^{-1}$ характеризуют коэффициенты полных затрат на производство единицы продукции и включают в себя сумму прямых и всех косвенных затрат на производство.

Ценность модели «затраты–выпуск» для анализа макроэкономического равновесия весьма велика. На базе этой модели могут быть получены следующие виды равновесия.

Отраслевое равновесие для любой отрасли k ($k = 1, 2, \dots, n$):

$$\sum_{i=1}^n x_{ik} \times P_i = \sum_{j=1}^n x_{kj} \times P_k,$$

где $\sum_{i=1}^n x_{ik} \times P_i$ – сумма счетов отрасли k как покупателя промежуточных продуктов у всех других отраслей сферы бизнеса; $\sum_{j=1}^n x_{kj} \times P_k$ – сумма счетов выпуска продукции отрасли k .

Межотраслевое равновесие:

$$x_{ij} \times P_i = x_{ji} \times P_j,$$

где предложение отрасли i продукции для отрасли j равно спросу отрасли j на продукцию отрасли i .

Общее макроэкономическое равновесие: для валового национального продукта и конечного спроса:

$$\sum_{j=1}^n z_j \times P_j = \sum_{i=1}^n y_i \times P_i;$$

для валового общественного продукта и совокупного спроса на конечную и промежуточную продукцию:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \times P_j + \sum_{j=1}^n z_i \times P_j = \sum_{i=1}^n x_{ij} \times P_i + \sum_{i=1}^n y_i \times P_i.$$

На практике все эти виды равновесия достигаются достаточно редко, в то время как в модели «затраты—выпуск» 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 «затраты—выпуск», как и в классической модели Л. Вальраса, предполагается, что население все свои доходы расходует на потребление товаров и услуг и, следовательно, деньги не остаются «на руках» по мотивам предосторожности, 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 «затраты—выпуск» и ее различные модификации используются для прогнозирования сбалансированной стационарной траектории экономического роста. Для этого на базе прогноза динамики конечного спроса с помощью матричной системы уравнений

$$X = (E - A)^{-1} \times Y$$

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, в практических расчетах, как правило, используются те или иные методы корректировки матрицы технологических коэффициентов с учетом эмпирических данных.

16.8. Структурная перестройка экономики Российской Федерации

Сжатый во времени переход от административной координации производителей к рыночной, как правило, имеет неизбежным следствием временное сокращение объема экономической деятельности, связанное с перераспределением производительных ресурсов из одних отраслей экономики в другие.

В фазе спада меняются структура производственной программы, относительные цены и, соответственно, система производственных связей, межотраслевая структура распределения основного капитала и рабочей силы. Поэтому сокращение естественного уровня реального объема производства, связанное с замещением системы административной координации производителей на рыночную, оказывается относительно длительным (так, в США, где система рыночного хозяйства в период военного времени лишь частично была заменена администра-

тивной координацией, а после окончания войны вновь восстановлена, уровень промышленного производства 1943 г. был достигнут только в 1952–1953 гг.).

Для ускорения процесса перехода от экономического спада к росту процесс структурных преобразований в экономике должен иметь государственную поддержку. Целью государственной политики в этой сфере является создание национального производства, выпускающего конкурентоспособную по мировым масштабам продукцию. При выработке такой политики большое 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 структуры экономики Российской Федерации сложились в конце 20–30-х гг. в период индустриализации. Сложившаяся отраслевая структура напоминала слоистую пирамиду, основание которой составляли природоэксплуатирующие отрасли (добывающая промышленность, сельское и лесное хозяйство). Следующий слой — отрасли первичной 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. 16.1). Это отражает то обстоятельство, что в отраслях, занимающих более «высокий этаж» структурного строения производства, занято меньше труда и капитала.

Аналогичная структура сложилась в этот период и в других индустриально развитых странах. Ориентация на пирамидальную структуру хозяйства в этих странах сохранялась до 70-х гг., хотя уже в 60-е гг. 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

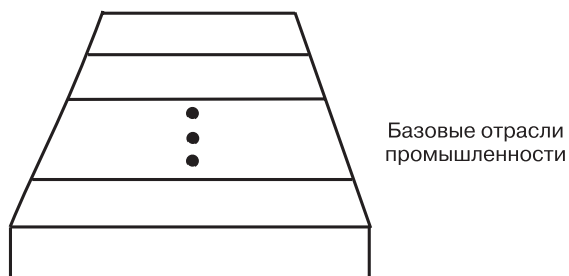


Рис. 16.1

и сырьевого кризисов 70-х гг. XX в. перестройка пирамидальной структуры пошла полным ходом. В результате резко снизилась доля природоэксплуатирующих отраслей как по затратам, так и по результатам, хотя само сжатие ресурсного основания являлось не столько абсолютным, сколько относительным. Произошла стабилизация объемов производства в этих отраслях на фоне ускоренного развития других секторов экономики.

Итогом происшедших изменений в структурном строении экономики стало преобразование пирамидальной структуры в некое подобие эллипса, отображенное на рис. 16.2.

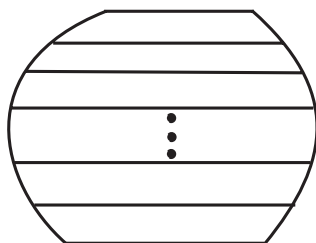


Рис. 16.2

Для новой структуры экономики стал присущ иной механизм формирования технологических взаимосвязей в процессе экономического развития. В пирамидальной структуре снизу вверх поднимались природное сырье и продукты его переработки на ранних стадиях технологической цепочки, а сверху вниз поступали машины и оборудование, услуги, высокотехнологические материалы и т. д., направленные в основном на замену физически устаревшего оборудования или его ремонт. Моральное старение как причина замены оборудования действовало с гораздо меньшей силой. Для новой экономической структуры замена по причине морального старения в традиционных отраслях стала встречаться все чаще, а в новых наукоемких отраслях она стала правилом. Это определяется тем, что в новой структуре развитие отраслей верхнего этажа играет такую же роль, какую в пирамидальной структуре играли 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 1930-е гг. 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 вниз, которое не могло не сопровождаться ее сужением наверху, так как экономических ресурсов постоянно не хватало. Сложился так называемый остаточный принцип финансирования от-

раслей, входящих в верхний этаж пирамиды. В результате структурное строение экономики приняло вид фигуры, изображенной на рис. 16. 3.

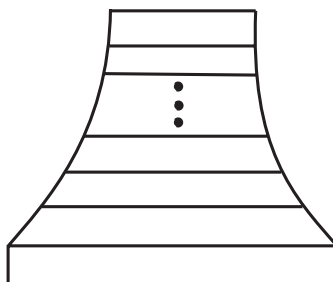


Рис. 16.3

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 увеличения импорта предметов потребления еще более усилили тенденцию к утяжелению ресурсного основания экономики и относительному уменьшению ее верхних этажей. После либерализации цен и внешней торговли, введения внутренней конвертируемости рубля тенденция к относительному расширению и без того утяжеленного ресурсного основания структуры производства еще более усилилась. Это было обусловлено тем, что в условиях открытой экономики, согласно рыночным критериям отбора, выживают только относительно эффективно работающие предприятия, которые могут производить продукцию со сравнительно меньшими альтернативными издержками. Иными словами, происходит специализация производства, отражающая сравнительные преимущества национальной экономики. Поскольку по мировым стандартам конкурентоспособными предприятиями в Российской Федерации оказались в основном предприятия, связанные с добычей и первичной переработкой сырья, они получили довольно благоприятные условия для функционирования как на отечественном, так и на мировом рынках.

Одновременно стало расширяться не только в относительном, но и в абсолютном отношении производство сферы услуг как потребительского назначения, так и услуг, связанных с обслуживанием рыночных связей. Стали создаваться банки, биржи, инвестиционные компании и т. д. 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. Относительное и абсолютное сокращения производства базовых отраслей имеют многофакторную основу. Свою роль сыграли не только высокий уровень монополизации производства и удорожание природных ресур-

сов, но и переключение значительной части спроса на более конкурентоспособную импортируемую продукцию.

Можно предположить, что, если рынок будет предоставлен сам себе, в стране сформируется специфическое структурное строение экономики, в которой центральная часть будет сужена до предела, а на верхнем этаже при минимальном размере наукоемких производств будет достаточно широкий пояс, включающий отрасли сферы услуг. Если государство будет вмешиваться в решения структурных проблем, делая ставку на повышение конкурентоспособности базовых отраслей промышленности и развитие наукоемких производств, т. е. ориентироваться на потенциальные преимущества, создаваемые НТП, то в долгосрочной перспективе до 2020 г. произойдет трансформация структурного строения, аналогичная происшедшей в индустриально развитых странах.

Глава 17

НАКОПЛЕНИЕ, ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ. ИЗМЕРЕНИЕ ОБЪЕМА ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА

17.1. Совокупный спрос и совокупное предложение

В анализе микро- и макроэкономики применяется метод равновесия. В исследовании микроэкономических процессов этот принцип выступал как постулат о равенстве спроса и предложения на том или ином товарном рынке, а также равенстве спроса и предложения на всех взаимосвязанных между собой рынках — товаров, труда, капитала.

Обращаясь к исследованию экономики на макроуровне, попытаемся выявить специфичность этого метода. В данном случае речь идет не об индивидуальном спросе и не об отдельном предложении одного конкретного товара, а о совокупных, агрегированных спросе и предложении в рамках национального рынка. Иными словами, конкретные товары (галстуки, телевизоры, холодильники и т. д.) объединяются в совокупную массу товаров, выраженную не в штуках, тоннах или метрах, а в стоимостном измерении в виде совокупной цены. Спрос выступает не как спрос отдельных покупателей или групп населения, а в виде совокупного платежеспособного спроса в масштабе национального хозяйства. Это, с одной стороны, совокупный спрос населения, фирм и государства, исчисляемый обычно в масштабе года, с другой — это предложение годового национального продукта, рассчитанного применительно к сложившемуся уровню цен.

Итак, совокупный спрос — это спрос на общий объем товаров и услуг, который может быть предъявлен при данном уровне цен. Совокупное предложение — это общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в соответствии со сложившимся уровнем цен. Они могут быть измерены в текущих или неизменных ценах, изображены в виде модели (кривой, графика). Постоянное движение цен создает определенные трудности с анализом этих категорий. Поэтому для измерения объема и динамики агрегированных совокупностей используются индексы, при которых показатели спроса и предложения исчисляются по отношению к базовому и отчетному периоду.

Рынок товаров находится в состоянии равновесия, если при действующем уровне цен величина предполагаемого выпуска продукта равна совокупному спросу или планируемому совокупным расходам. Равновесие следует воспринимать как

динамичное состояние экономической системы, при котором последняя сохраняет свое строение и сложившиеся режимы функционирования в меняющейся действительности. Существуют определенные показатели, по которым можно судить о состоянии равновесия:

- индексы текущего состояния, потребительских ожиданий, потребительских настроений. Динамизм этих показателей отражает состояние потребления и совокупного спроса;
- промышленный цикл и его фазы: кризис, депрессия, оживление, подъем, спад, подъем, бум.

Совокупный спрос имеет две формы: натурально-вещественную и стоимостную.

Натурально-вещественная форма совокупного спроса отражает общественную потребность населения, фирм и государства в товарах и услугах. Его структура может быть представлена: *во-первых*, определенными видами продуктов и услуг непроизводственного потребления, удовлетворяющими личные и иные непроизводственные потребности; *во-вторых*, совокупностью всех средств производства и производственных услуг (научные исследования и разработки, направленные на совершенствование технологии; обслуживающая производство информация; связь и т. д.).

Совокупный спрос в стоимостном выражении представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами — населением, предприятиями и государством — и общим уровнем цен в экономике. В структуре совокупного спроса можно выделить:

- потребление C — спрос на потребительские товары и услуги;
- инвестиции I — спрос на инвестиционные товары;
- государственные закупки G — спрос на товары и услуги со стороны государства;
- чистый экспорт X — разность между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары.

Совокупный спрос равен общей сумме спросов на конечную продукцию:

$$C + I + G + X.$$

Одни компоненты совокупного спроса относительно стабильны, изменяются медленно, например потребительские расходы. Другие более динамичны, например инвестиционные расходы, их изменения вызывают колебания экономической активности.

Кривая совокупного спроса AD (англ. *aggregate demand*) показывает количество товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при каждом возможном уровне цен. Она дает такие комбинации объема выпуска и общего уровня цен в экономике, при которых товарный и денежный рынки находятся в равновесии. Движение вдоль кривой AD отражает изменение совокупного спроса в зависимости от динамики общего уровня цен. Наиболее простое выражение этой зависимости можно получить из уравнения количественной теории денег:

$$M \times V = P \times Q,$$

$$\text{отсюда } P = \frac{MV}{Q}, \text{ или } Q = \frac{MV}{P}, \text{ или } AD = \frac{MV}{P},$$

где P — уровень цен в экономике, в данном случае — индекс цен; Q — реальный объем выпуска, на который предъявлен спрос; M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег.

Следовательно, AD находится в прямой зависимости от денежной массы и скорости обращения денег и в обратной от уровня цен.

Совокупный спрос, находясь в обратной зависимости от цены, снижается под влиянием ряда факторов. К ним относятся следующие:

1. Повышение уровня процентной ставки, т. е. цены использования ссуды. Дело в том, что рост уровня цен заставляет и потребителей, и производителей брать деньги в долг. Это обстоятельство повышает процентную ставку. Поэтому покупатели откладывают свои покупки, а предприниматели сокращают инвестиции. В результате совокупный спрос уменьшается. Это явление называется «эффект процентной ставки».
2. «Эффект кассовых остатков», или «эффект богатства». Рост цен снижает реальную покупательную способность накопленных финансовых активов с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета), что делает их владельцев беднее и побуждает к сокращению расходов.
3. «Эффект импортных товаров». Рост цен внутри страны при стабильных ценах на импорт перекладывает часть спроса с внутренних товаров на импортные и сокращает экспорт, что снижает совокупный спрос в экономике.

К неценовым факторам, влияющим на совокупный спрос, относится всё, что воздействует на потребительские расходы населения: инвестиционные расходы фирм, государственные расходы, чистый экспорт, благосостояние потребителей, их ожидания, налоги, процентные ставки, субсидии и льготные кредиты инвесторам и т. д. Из уравнения количественной теории денег можно сделать вывод, что на совокупный спрос влияют величина денежной массы и скорость обращения денег между секторами экономики. Следовательно, AD является функцией M и V ; $AD = f(M, V)$. Влияние вышеперечисленных неценовых факторов на совокупный спрос в конечном итоге можно свести к изменениям денежной массы и скорости обращения денег. Изменение неценовых факторов отражается сдвигом кривой AD . Например, увеличение предложения денег (или скорости их обращения) и соответствующий рост платежеспособного спроса в экономике отразится на графике сдвигом кривой AD вправо (рис. 17.1). Она займет положение A_1D_1 . Снижение спроса на нефть на мировом рынке и соответствующее сокращение экспорта приведет к сокращению совокупного спроса. Это отразится графически сдвигом AD влево. Кривая совокупного спроса займет положение A_2D_2 .

Совокупное предложение — это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (в стоимостном выражении). Это понятие часто используется как синоним валового национального, или внутреннего, продукта.

Кривая совокупного предложения AS (от англ. *aggregate supply*) показывает, какой объем совокупного выпуска может быть предложен на рынок предпринимателями при разных значениях общего уровня цен в экономике.

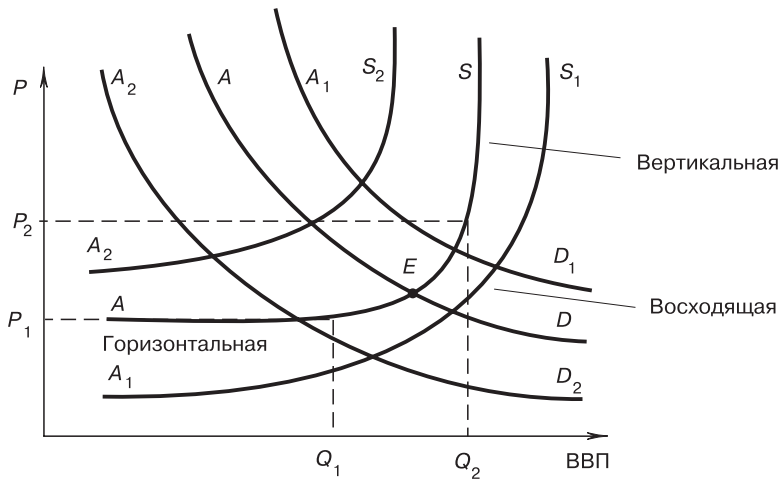


Рис. 17.1

AS может быть приравнено к величине ВНП или к ВВП:

$$AS = \text{ВНП} = \text{ВВП}.$$

На способность экономики произвести тот или иной объем товаров и услуг влияет количество и качество применяемых факторов производства (земли, труда, капитала):

$$AS = \text{зарплата} + \text{рента} + \text{процент} + \text{прибыль}.$$

Увеличение количества или повышение качества факторов производства приводит к росту производственных мощностей, а значит, к росту AS . График совокупного предложения условно состоит из трех частей:

- горизонтальной, когда производство растет при неизменяемом уровне цен;
- восходящей, когда увеличивается объем национального продукта и растут цены;
- вертикальной, когда экономика достигает высшей точки своих производственных возможностей.

Совокупное предложение находится в зависимости от уровня цен. Более высокие цены стимулируют производство товаров и их предложение. Более низкие цены, наоборот, сокращают производство и предложение товаров.

На совокупное предложение влияют не только ценовые, но и неценовые факторы. Если ценовые факторы показывают движение по кривой совокупного предложения AS , то неценовые смещают кривую вправо (A_1S_1 при уменьшении издержек) и влево (A_2S_2 при их увеличении). К неценовым факторам относятся те, которые могут изменить издержки:

- цены на ресурсы (земельные, трудовые, капитальные). Их повышение увеличивает издержки производства, поэтому снижает совокупное предложение. Кривая смещается влево. Снижение цен вызывает обратную реакцию;

- рост производительности труда увеличивает объем производства и тем самым совокупное предложение. Кривая AS сместится вправо;
- правовое регулирование (налоги, субсидии): если налоги вырастут, то издержки увеличатся, совокупное предложение сократится, кривая сместится влево и наоборот.

Равновесие на товарном рынке наступает тогда, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. Соотношение совокупного спроса и совокупного предложения определяют уровни реального ВВП и цен, установившихся в данный период. Общее равновесие достигается в точке E , точке пересечения AD и AS , и означает, что продавцы и покупатели удовлетворены, т. е. уровень цен таков, что покупатели готовы покупать ровно столько, сколько продавцы готовы произвести и продать. В реальной жизни равновесие часто переходит в неравновесие. Рассмотрим варианты отклонения.

1. Допустим, что совокупный спрос превышает совокупное предложение: $AD > AS$. Чтобы выйти на равновесие, возможны два варианта:
 - ◆ не изменяя объема производства, повысить цены;
 - ◆ расширить выпуск продукции.

Практика показывает, что фирмы идут по второму пути. Но повышение выпуска продукции приводит к росту издержек производства и росту цен. Поэтому новая точка равновесия будет соответствовать более высоким значениям объема производства и уровня цен. В экономике будет наблюдаться рост национального продукта.

2. Допустим, что совокупный спрос меньше совокупного предложения: $AD < AS$. Здесь также возможны два варианта:
 - ◆ сократить производство;
 - ◆ оставить выпуск без изменения, но понизить цены.

В этой ситуации предприниматели будут сокращать производство и продавать произведенную продукцию по выгодным ценам. Если цель не будет достигнута, то, не изменяя масштаба производства, предприниматели будут постепенно снижать цены. Это будет происходить до тех пор, пока не начнется увольнение рабочих. В итоге национальный продукт будет снижаться.

17.2. Кейнсианская модель динамической функции совокупного спроса и совокупного предложения

В мировой экономической литературе можно выделить два основных направления механизма регулирования национального производства в условиях рынка. *Первое* — классическое направление автоматического саморегулирования рыночной системы. Его представители — Д. Рикардо, Дж. Милль, Ф. Эджуорт, А. Маршалл и А. Пигу. *Второе* — кейнсианское, исходящее из необходимости обязательного вмешательства государства в рыночную систему, особенно в условиях депрессии.

Экономисты-классики исходили из гибкости цен, заработной платы, процентной ставки, т. е. из того, что зарплата и цены могут свободно передвигаться вверх и вниз, отражая баланс между спросом и предложением. По их мнению, совокупное предложение AS имеет вид вертикальной прямой, отражающей потенциальный объем производства ВВП. Снижение цены влечет за собой снижение зарплаты, и поэтому полная занятость сохраняется. Сокращения величины реального ВВП не происходит. Здесь вся продукция будет продана по другим ценам. Иначе говоря, снижение совокупного спроса ведет не к снижению ВВП и занятости, а лишь к снижению цен. Таким образом, классическая теория считает, что экономическая политика государства может воздействовать лишь на уровень цен, а не на объем производства и занятость. Поэтому его вмешательство в регулирование объема производства и занятости нежелательно (рис. 17.2).

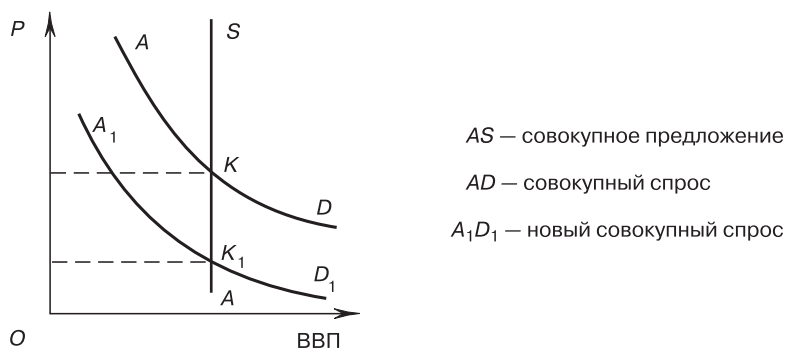


Рис. 17.2

Рассмотрим кейнсианский подход экономического равновесия. Классицизм господствовал в экономической науке до 1930-х гг., когда английский экономист Дж. М. Кейнс опубликовал работу «Общая теория занятости, процента и денег». В ней он подверг критике основные положения классической теории, которая, с его точки зрения, очень часто входила в противоречие с реальной жизнью. *Во-первых*, доказывал Кейнс, экономика развивается не так гладко, а заработная плата и цены не столь гибки, как это представлено в неоклассических моделях. *Во-вторых*, вызывали сомнения основополагающие взаимосвязи инвестиций, сбережений и процентной ставки. В результате Кейнс считал невозможным автоматическое достижение равновесия без вмешательства государства. Кейнс не верил в возможность достижения уровня полной занятости за счет сокращения зарплаты. Он считал, что, несмотря на безработицу, заработная плата снижаться не будет и рынок труда останется в неравновесном состоянии. Вследствие существования нижних пределов заработной платы всегда будет определенный процент безработных, и для устранения такой безработицы необходимо расширить совокупный спрос, что вызовет увеличение спроса на труд.

Серьезные сомнения вызывали у Кейнса возможности применения гибких цен. Он доказывал, что снижение цен не может автоматически вывести экономику из

спада и что уровень процентной ставки определяется не в точке пересечения кривых сбережений и инвестиций, а зависит от спроса и предложения наличных денег. Иными словами, потребители принимают решение о сбережении части дохода из его величины и размеров, определяющих величину потребления. Какой бы гибкой ни была процентная ставка, она не в состоянии приостановить снижение совокупного спроса. Поэтому равновесие может быть достигнуто при неполной занятости.

При построении кривой совокупного предложения Кейнс исходил из предположения неизменности уровня заработной платы. Поскольку ее величина неизменна, то предприниматели не могут уменьшить издержки производства. Значит, в этой ситуации снижение цен вряд ли произойдет. В результате кривая предложения AS имеет L -образный вид (рис. 17.3).

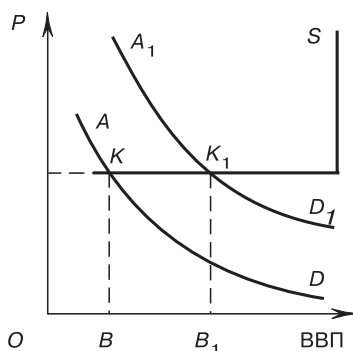


Рис. 17.3

Данная модель отражает негибкий характер цен и заработной платы в краткосрочном периоде и наличие незанятых ресурсов, в частности безработицы. Линия совокупного спроса пересекает линию совокупного предложения в точке K , где объем ВВП равен OB . Если спрос возрастет и график спроса переместится в положение A_1D_1 , то цены почти не изменятся, так как будет увеличен объем производства, т. е. ВВП увеличится на величину BB_1 . Кейнсианцы считали, что правительство может способствовать росту ВВП и росту занятости, увеличивая правительственные расходы, что повысит спрос до положения DD_1 , а цены почти не изменятся, так как будет увеличен объем производства. Увеличение ВВП составит BB_1 . При увеличении объема ВВП будет наблюдаться повышение занятости населения.

Возникает вопрос: какая же из двух рассмотренных концепций наиболее приемлема для экономического развития? Представляется, что ни одну из них нельзя рассматривать в прямом смысле, поскольку каждая из них упрощает реальные процессы. Вряд ли приемлемо положение о том, что рынок сам все отрегулирует без всякого вмешательства государства. Заслуга Кейнса в том, что он показал, что государство может оказывать влияние на рыночную экономику и имеет инструменты для такого влияния.

17.3. Потребление и сбережения: взаимосвязи и различия

Оптимизация макроэкономических пропорций достигается через механизм спроса и предложения. Рассмотрим проблему согласования спроса и предложения применительно к владельцам капитала и рабочей силы.

Фирмы, администрация которых выступает в качестве представителей капитала, производят продукцию, выручают за это деньги и предъявляют спрос на рабочую силу. Работники предлагают свою рабочую силу, получают за это вознаграждение и предъявляют спрос на произведенную продукцию. На основе взаимодействия фирм и домашних хозяйств на рынке товаров и услуг складывается пропорция деления ВВП на потребление и сбережение.

Потребление представляет собой индивидуальное и совместное использование потребительских благ, направленное на удовлетворение материальных и духовных потребностей людей. В стоимостной форме это та сумма денег, которая тратится населением на приобретение материальных благ и услуг. Таким образом, все, что не относится к сбережениям, не уходит в виде налога, не находится на заграничных счетах — это потребление. Люди склонны откладывать потребление сегодня в надежде, что потребление в будущем принесет им больше пользы, чем в настоящем. Первичной ячейкой потребления выступает семья. В ней формируются объем и структура потребления. Семейное хозяйство характеризуется общим потребительским бюджетом, жилищным и накопленным имуществом.

Потребление населения — один из главных компонентов, определяющих развитие экономики. На потребительские расходы приходится от 2/3 до 3/4 валового внутреннего продукта. Они формируют потребительское поведение, которое является своеобразным индикатором циклического развития экономики. Для оценки потребительского поведения используется показатель — индекс потребительских настроений. Он входит в число основных макроэкономических показателей, на основе которых делаются прогнозы экономического цикла. Это важно как для краткосрочного планирования любого бизнеса, так и для выработки экономической политики государства.

Индекс потребительских настроений был разработан в 1946 г. в США. Однако интенсивное его использование началось в 1970-х гг. Практическое использование индекса для анализа российской экономики начинается с 1992 г. Рассмотрим методику его определения и построения. В основе индекса лежат данные опроса 2400 человек в 101 точке страны, отобранных по социальному положению, полу и возрасту так, чтобы они наиболее точно представляли мнение всего населения страны. Для построения индекса используются ответы на пять основных вопросов:

- как изменилось материальное положение семьи за последние 6 мес.?
- как изменится материальное положение семьи в предстоящие 6 мес.?
- каким будет развитие экономики в стране в течение предстоящих 12 мес.?
- каким будет развитие экономики на предстоящие 5 лет?
- насколько благоприятна обстановка в экономике для осуществления крупных потребительских расходов?

Индекс рассчитывается в процентах (из доли положительных ответов вычитается доля отрицательных), затем к полученному значению прибавляется 100, чтобы не иметь отрицательных величин. Таким образом, сплошь негативные ответы на все вопросы дали бы общий индекс 0, сплошь позитивные дали бы общий индекс 200, равновесие негативных и позитивных дает индекс 100, являющийся в сущности нулевой отметкой.

Среднее арифметическое из частных индексов дает совокупные индексы. К их числу относятся:

- индекс текущего состояния (ИТС), образующийся из ответов на первый и пятый вопросы;
- индекс потребительских ожиданий (ИПО) — из ответов на второй, третий, четвертый вопросы;
- индекс потребительских настроений (ИПН), самый обобщенный, представляющий суммарные ответы на все пять вопросов.

Динамику индексов, отражающих текущее состояние населения России, его потребительских ожиданий и настроений с 1992 по 1997 г., дает рис. 17.4.

Расположение индексов свидетельствует о том, что большинство людей надеется, что завтрашний день будет лучше сегодняшнего, поскольку линия ожидания (ИПО) оказалась верхней, линия текущего состояния (ИТС) — нижней, линия обобщающая (ИПН) — средней. Индекс потребительских настроений в России начиная с 1992 г. держится ниже 70. Большое значение имеет не столько его абсолютное значение, сколько динамика. В начале 1993 г. ИПН упал ниже 60, тогда как перед тем был выше 65. К началу 1994 г. также наблюдается снижение индекса до 60, хотя перед этим он достигал 70 и более. Наконец, в ноябре 1996 г. он оказался немногим более 60, тогда как в середине года держался на уровне 70. С декабря 1992 г. по декабрь 1996 г. наблюдались три понижительные волны индекса. Попытаемся выяснить, какие факторы способствовали этому процессу? Первая волна была связана с политическим кризисом в стране: апрельским рефе-

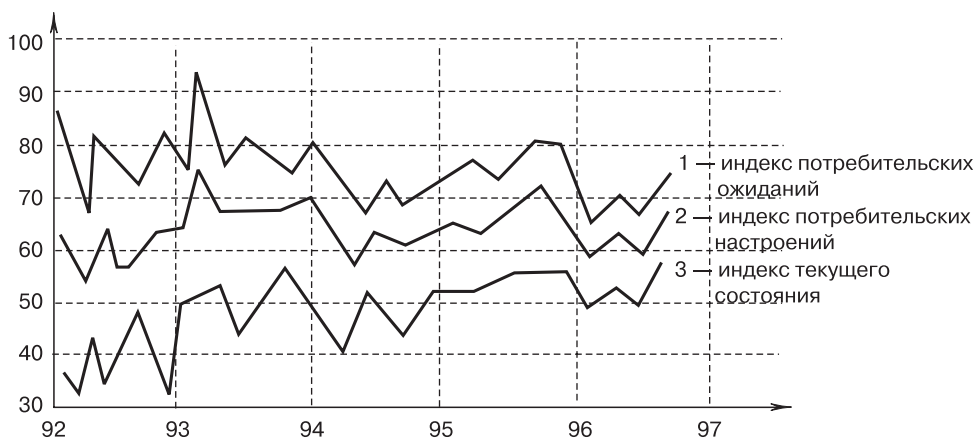


Рис. 17.4

рендумом и октябрьскими событиями. Вторая понижательная волна индекса наблюдалась в начале 1994 г. Его снижение обусловило инфляционное напряжение, которое разрядилось валютным крахом «черного вторника», скачком цен и резким падением реальных доходов населения.

В ноябре 1996 г. наблюдалась третья понижательная волна. Интересно узнать — какие факторы обусловили снижение индекса и насколько глубокий характер носит их действие? Данному процессу способствовал целый комплекс факторов. Прежде всего — задолженность по зарплате и пенсиям, увеличение пошлин с лиц, занятых «челночной» торговлей. Снижению индекса способствовало снижение числа занятых на конвертируемых предприятиях (12% против 7 по промышленности в целом). На этих предприятиях заработная плата составляет 2/3 от средней по промышленности.

На снижение индекса воздействовали факторы более глубокого порядка. Наблюдалось снижение расходов населения на непродовольственные товары с 42,4 в 1993 г. до 33% к концу 1996 г., увеличение расходов на жилищно-коммунальные услуги с 0,7 в 1993 г. до 6,1% к концу 1996 г. При этом доля оплаты жилья возросла в 17 раз: с 0,1 до 1,7%. К этому следует добавить увеличение доли оплаты коммунальных услуг в 43 раза: с 0,1 до 4,3%, что соответствовало величине всех расходов средней российской семьи в 1993 г. на хлеб. К концу 1996 г. на покупку хлеба приходилось 10,1% расходов. Несмотря на понижательные процессы, происходившие в российской экономике в течение 1993–1996 гг., ИНП не опускался ниже 60, а с июля 1997 г. наметилась тенденция его роста. Если в ноябре 1996 г. его величина составила 61,4, то к сентябрю 1997 г. — 77,5. За этот период наметилось сокращение разрыва между верхней и нижней кривыми, а также абсолютный их рост. Это свидетельствует о возросшей трезвости оценок, об уменьшении разрыва между ожиданиями и действительностью, о росте потребления. Мультипликационный эффект был вызван ростом инвестиций в производственную сферу. Подобная тенденция сохраняется и после 2000 г., наблюдается рост потребления.

Сбережения — это отсроченное потребление или та часть дохода, которая в настоящее время не потребляется. Они равны разнице между доходами и текущим потреблением. Сбережение — это процесс, который связан с обеспечением в будущем производственных и потребительских нужд.

Следовательно, сбережение — это экономический процесс, связанный с инвестированием; часть дохода, которая остается неиспользованной при затратах на текущие производственные и потребительские нужды, накапливается. Сбережения делаются как фирмами, так и домашними хозяйствами. Фирмы сберегают для инвестирования — на расширение производства и увеличение прибыли. Домашние хозяйства сберегают по ряду причин, среди которых мотивы обеспечения старости и передачи состояния детям, накопление средств для покупки земли, недвижимости и дорогостоящих предметов длительного пользования. Сбережение и инвестирование осуществляются независимо друг от друга, разными экономическими субъектами и вследствие разных причин. Каким образом доход распределяется на потребление и сбережение? Отвечая на этот вопрос, важно прежде

всего дать характеристику общих свойств функции потребления. Она показывает отношение потребительских расходов к доходу в их движении.

Личное потребление домашних хозяйств C образует важнейшую составляющую часть эффективного спроса. Но если вспомнить, что сбережение S представляет собой превышение дохода над потребительскими расходами, то станет ясно, что, анализируя факторы, определяющие потребление, мы одновременно рассматриваем и факторы, от которых зависит сбережение:

$$Y = C + S.$$

Данное уравнение показывает, что часть доходов идет на личное потребление C , а избыток принимает форму сбережений S . Вместе с тем расходы общества могут быть представлены, с одной стороны, как спрос на потребительские нужды C , а с другой — на инвестиционные I :

$$Y = C + I.$$

Характеризуя соотношение между объемом национального дохода и расходами на потребление, Дж. Кейнс отмечал, что уровень потребления зависит от уровня дохода. «Психология общества такова, — писал Кейнс, — что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, но не в такой же мере, в какой растет доход» (Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 80). В формализованном виде потребление можно выразить следующей функцией:

$$C = C(Y).$$

Однако доход является основным фактором, определяющим не только потребление, но и сбережения:

$$S = S(Y).$$

Исследованиями установлено, что потребление движется в том же направлении, что и доход. Однако потребление зависит не только от дохода, но и от так называемой предельной склонности к потреблению (МРС).

Предельная склонность к потреблению выражает отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в доходе, которое его вызвало. Математически это выглядит так:

$$\text{МРС} = \frac{\text{Изменение в потреблении}}{\text{Изменение в доходе}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}.$$

Эта модель показывает нам, какая часть дополнительного дохода уходит на приращение потребления. Как определить МРС? Рассмотрим данные табл. 17.1.

В первой колонке расположены группы семей в зависимости от уровня среднедушевого годового дохода. При переходе от группы B к группе B доход вырос на 300 ден. ед., т. е. от 900 до 1200 ден. ед. Потребление при этом выросло всего на 240 ден. ед., с 900 до 1140 ден. ед.

Таким образом, удельный вес потребления в приращении дохода можно рассчитать следующим образом: $240 : 300 = 0,8$, т. е. при переходе от группы B к группе B из

Таблица 17.1
Потребление и сбережение

Группа	Годовой доход на члена семьи до уплаты налогов, ден. ед. (Y)	Расходы на потребление, ден. ед. (C)	$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$	Сбережения, усл. ден. ед. (S)	$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$
А	600	-650	-	-50	-
Б	900	900	-	0	-
В	1200	1140	$\frac{240}{300} = 0,8$	60	$\frac{60}{300} = 0,2$
Г	1800	1670		130	
Д	2400	2205		195	
Е	3000	2607		393	

каждой дополнительной денежной единицы дохода 80% идет на потребление и 20% на сбережение, предельная склонность к потреблению на этом отрезке равна 0,8.

Аналогичным образом рассчитывается MPC при переходе от любого уровня доходов к следующему.

Абсолютно растут и потребление, и сбережение, но относительная доля потребления все более и более сокращается, а доля сбережений растет. Итак, согласно «основному психологическому закону», величина предельной склонности к потреблению находится между нулем и единицей:

$$0 < \frac{\Delta C}{\Delta Y} < 1.$$

Отсюда следуют выводы:

- если MPC = 0, то все приращение дохода будет сберегаться, так как сбережение — та часть дохода, которая не потребляется;
- если MPC = 1/2, это означает, что увеличение дохода будет разделено между потреблением и сбережением поровну;
- если MPC = 1, то все приращение дохода будет израсходовано на потребление.

Потребление и сбережение подобны двум зеркалам, т. е. аналогичным образом мы можем рассмотреть предельную склонность к сбережению (MPS).

Предельная склонность к сбережению представляет собой отношение любого изменения в сбережениях к тому изменению в доходе, которое его вызвало:

$$MPS = \frac{\text{Изменение в сбережении}}{\text{Изменение в доходе}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}.$$

При переходе от группы Б к группе В доход вырос на 300 ден. ед., а величина сбережений всего лишь на 80 ден. ед.

Предельная склонность к сбережению будет рассчитываться как приращение сбережений к приращению дохода: $60 : 300 = 0,2$.

При переходе от группы *Б* к группе *В* предельная склонность к сбережению составляет 0,2.

Легко заметить, что если $C + S = Y$ (т. е. совокупный доход распадается на потребление и сбережение), то $\Delta C + \Delta S = \Delta Y$. Тогда сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равна 1:

$$MPC + MPS = 1;$$

$$MPC + MPS = \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = \frac{\Delta(C + S)}{\Delta Y} = \frac{\Delta Y}{\Delta Y} = 1.$$

Следовательно,

$$MPC = 1 - MPS \quad \text{и} \quad MPS = 1 - MPC.$$

Определив функцию потребления и сбережения, можем теперь аргументированно доказать, что центральным фактором, влияющим на их уровни, является доход. Как правило, по мере роста дохода растут как потребление, так и сбережения населения. При этом в условиях стабильного экономического роста *MPC* имеет тенденцию к снижению, а *MPS* — к росту. В условиях же инфляции наблюдается иной процесс, а именно *MPC* приобретает тенденцию к увеличению, а *MPS* — к уменьшению. При нестабильности экономического положения, отсутствии защищенности вкладов от инфляции население начинает увеличивать потребление, особенно товаров длительного пользования. Своеобразным видом сбережения в таких условиях является приобретение населением таких товаров, как ювелирные изделия, меха, машины, дачи и т. п. Помимо этих факторов на потребление и сбережения могут влиять:

- рост налогов, который сокращает потребление и сбережения; повышение цен (вызывает разную реакцию в потреблении и сбережениях у групп населения с различными доходами);
- рост отчислений на социальное страхование (может вызвать сокращение сбережений);
- ажиотажный спрос (может способствовать резкому росту потребления);
- рост предложения на рынке (способствует сокращению сбережений);
- рост доходов (оказывает влияние на рост потребления и сбережений).

Макроэкономический подход предполагает построение функции потребления и сбережения на уровне общества. Используя исходные данные таблицы, обратимся к графическому анализу склонности к потреблению.

Функция потребления представлена на рис. 17.5. Как строится этот график? 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 прямой, проведенной под углом 45°. Но в действительности такого совпадения не происходит и только часть доходов расходуется на потребление. Поэтому кривая потребления отклоняется от линии 45° вниз. Место пересечения линии 45° и кривой потребления в точке *Б* означает уровень нулевого сбережения. Слева от этой точки можно наблюдать отрицательное сбережение. В данном случае расходы превышают доходы. А спра-

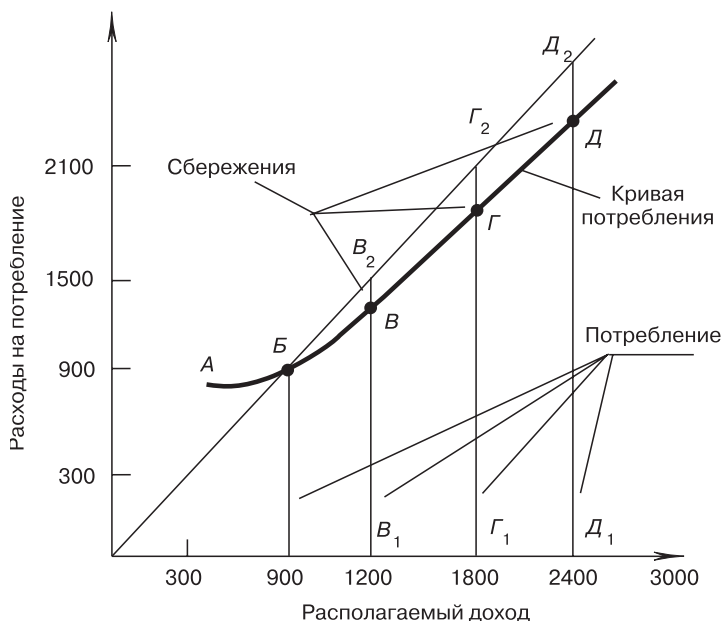


Рис. 17.5. Функция потребления

ва — сбережение положительное. Величина потребления определяется расстоянием от оси абсцисс до кривой потребления, а величина сбережения — расстоянием от кривой потребления до линии 45° . Например, при доходе в 2400 ден. ед. ситуация складывается следующим образом: отрезок D_1D показывает размеры потребления, а отрезок DD_2 — размеры сбережения.

Аналогичным образом рассматривается и функция сбережения, которая является производной от функции потребления. Функция сбережения показывает отношение сбережений к доходу в их движении (рис. 17.6). Поскольку сберегаемое есть та часть дохода, которая не потребляется, то график сбережения дополняет график потребления. Это обусловлено тем, что сбережение и потребление в сумме дают величину дохода.

Как строится график сбережения? Для этого нужно проделать ряд несложных операций: *во-первых*, представить ось абсцисс на рис. 17.6 как линию 45° из рис. 17.5; *во-вторых*, можно на линии 45° из рис. 17.5. расположить зеркало — отраженный там график и будет изображением сбережения на рис. 17.6. Точка *Б* — это уровень дохода, когда сбережение равно нулю. Ниже ее — отрицательное сбережение, выше ее — положительное сбережение.

Предельная склонность к потреблению MPC , как отмечалось выше, отражает размер дополнительного потребления, вызванного дополнительным доходом. На графике это выражается в наклоне кривой потребления: крутой наклон означает высокую MPC , а плавный наклон — низкую MPC . MPC есть не что иное, как выражение крутизны наклона линии потребления. Возвращаясь к графику потребления, можно сделать заключение, что чем больше склонность к потребле-

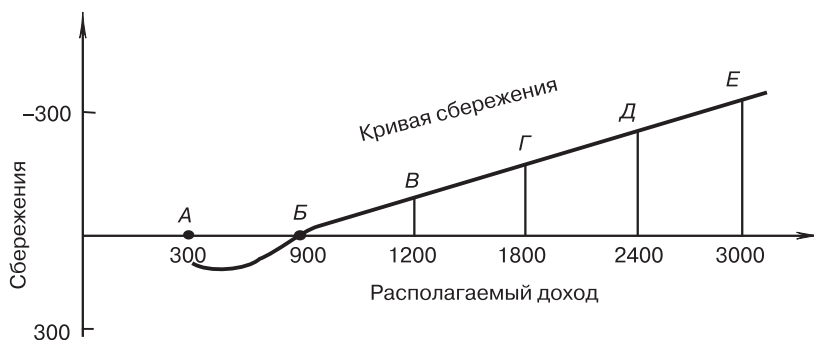


Рис. 17.6. Функция сбережения

нию, тем больше линия потребления будет приближаться к линии 45° и, соответственно, наоборот, чем ниже склонность к потреблению, тем дальше линия потребления от линии 45° .

17.4. Функциональная роль инвестиций

Под инвестициями принято понимать использование сбережений в целях создания новых производственных мощностей и капитальных активов. При определении содержания инвестиций обычно выделяют экономическую и финансовую стороны.

Экономическое содержание инвестиций находит выражение в использовании сбережений на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

Исходя из экономического содержания инвестиций, можно определить их направления:

- строительство новых производственных зданий и сооружений;
- закупки нового оборудования, техники и технологии;
- дополнительные закупки сырья и материалов;
- строительство жилья и объектов социального назначения.

Соответственно этим направлениям различают типы инвестиций:

- производственные инвестиции;
- инвестиции в товарно-материальные запасы;
- инвестиции в жилищное строительство.

В данном случае речь шла о валовых инвестициях, которые обеспечивают производство общего объема капитальных товаров в течение определенного периода времени, обычно года.

Валовые инвестиции состоят из двух составляющих: амортизации и чистых инвестиций. Амортизация представляет собой инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения основного капитала, восстановления до исходного уровня, предшествовавшего производительному использованию. Чистые инвестиции — это вложения с целью увеличения основного капитала посредством строитель-

ства зданий и сооружений, производства и установки дополнительного оборудования.

Наряду с инвестициями в отрасли материального производства значительная их часть направляется в социально-культурную сферу, в отрасли науки и образования и т. д. Эти инвестиции обеспечивают приумножение человеческого капитала.

В зависимости от сферы, в которую направляются инвестиции, и характера их использования они делятся на реальные и финансовые.

Реальные инвестиции — это вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей, запасов.

Финансовые инвестиции — это вложения в акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги и финансовые инструменты. Они формируют дополнительные источники расширения реальных инвестиций.

В зависимости от сроков действия различают долгосрочные и краткосрочные инвестиции. Долгосрочные инвестиции отражают вложение средств на год или несколько лет. Краткосрочными считаются вложения на период месяца или нескольких месяцев.

Инвестиции образуют наряду с потребительским спросом вторую составляющую совокупного спроса. При этом сбережения и инвестиции влияют на объем эффективного спроса в прямо противоположных направлениях: сбережения сокращают спрос, а инвестиции его увеличивают.

Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объем национального дохода общества; от его динамики будет зависеть множество макропропорций в национальной экономике. Кейнсианская теория особо подчеркивает тот факт, что уровень инвестиций и уровень сбережений (т. е. источник, или резервуар инвестиций) определяется во многом разными процессами и обстоятельствами.

Инвестиции (капиталовложения) в масштабах страны определяют процесс расширенного воспроизводства. Строительство новых предприятий, возведение жилых домов, прокладка дорог, а следовательно, и создание новых рабочих мест зависят от процесса инвестирования, или капиталообразования.

Источником инвестиций являются сбережения. Но проблема заключается в том, что сбережения осуществляются одними хозяйствующими агентами, а инвестиции могут осуществляться совсем другими хозяйствующими субъектами.

Сбережения широких слоев населения являются источником инвестиций. Но эти лица не осуществляют капиталообразования, связанного с реальным приростом капитальных благ. Разумеется, источником инвестиций являются и накопления функционирующих различных фирм. Здесь «сберегатель» и «инвестор» совпадают. Однако роль сбережений лиц наемного труда, не являющихся одновременно и предпринимателями, весьма значительна, и несовпадение процессов сбережения и инвестирования вследствие указанных причин может приводить экономику в состояние, отклоняющееся от равновесия.

От каких же факторов зависят инвестиции? Отметим наиболее важные из них. *Во-первых*, процесс инвестирования зависит от ожидаемой нормы прибыли, или

рентабельности, предполагаемых капиталовложений. Если эта рентабельность, по мнению инвестора, слишком мала, то вложения не будут осуществлены.

Во-вторых, инвестор при выработке решения всегда учитывает альтернативные возможности капиталовложений, и решающим здесь будет уровень процентной ставки. Инвестор может вложить деньги в строительство нового завода или фабрики, а может и разместить свои денежные ресурсы в банке. Если норма процента окажется выше ожидаемой нормы прибыли, то инвестиции не будут осуществлены, и наоборот, если норма процента ниже ожидаемой нормы прибыли, предприниматели будут осуществлять проекты капиталовложений. Графически взаимосвязь между нормой процента, инвестициями и сбережениями выглядит следующим образом.

На рис. 17.7 представлена иллюстрация положения равновесия между сбережениями и инвестициями: кривая I — инвестиции; кривая S — сбережения; на оси ординат — значения нормы процента r ; на оси абсцисс — сбережения и инвестиции.

Очевидно, что инвестиции — функция нормы процента: $I = f(r)$, причем эта функция убывающая: чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций.

Сбережения также есть функция (но уже возрастающая) нормы процента: $S = S(r)$. Уровень процента, равный r_0 , обеспечивает равенство и инвестиций в масштабе всей экономики, уровни r_1 и r_2 , — отклонение от этого состояния.

Следует подчеркнуть, что такие функциональные связи между уровнем процента и размерами инвестиций и сбережений описывались в трудах теоретиков классической школы. В кейнсианской концепции инвестиции, так же как и у классиков, есть функция нормы процента, а вот сбережения, по Дж. Кейнсу, это функция дохода: $S = S(Y)$. В этом пункте Дж. Кейнс расходится с А. Маршаллом, который связывал размер сбережений с величиной процентной ставки.

Итак, инвестиции являются функцией процентной ставки, а сбережения — функцией дохода. Тем самым современная кейнсианская концепция подчеркивает, что динамика инвестиций и сбережений определяется различными факторами.

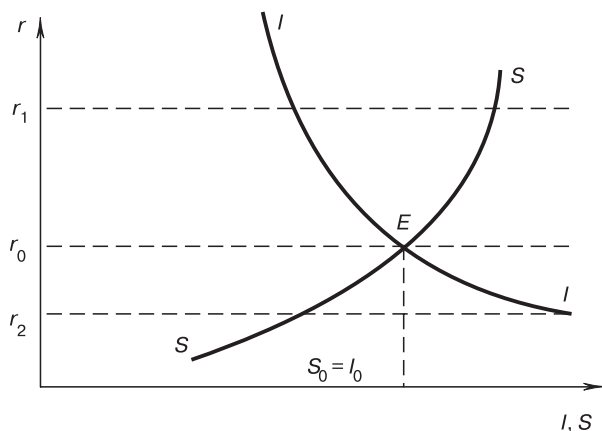


Рис. 17.7. Взаимосвязь нормы процента r , инвестиций I и сбережений S

Инвестиции зависят от уровня налогообложения и вообще налогового климата в данной стране. Слишком высокий уровень налогообложения не стимулирует инвестиции, хотя вопрос о том, какие ставки налога считать высокими или низкими, вряд ли может быть решен однозначно.

Инвестиционный процесс реагирует на темпы инфляционного обесценивания денег. В условиях галопирующей инфляции, когда калькуляция издержек представляет значительную неопределенность, процессы реального капиталообразования становятся непривлекательными, скорее будет отдано предпочтение спекулятивным операциям.

17.5. Потребление, сбережения, инвестиции и макроэкономическое равновесие

Как уже отмечалось, важными составляющими совокупного спроса являются потребление и инвестиции, причем на инвестиции значительное влияние оказывает сбережение. Используя графический анализ, попытаемся выяснить, чем отличается кейнсианская интерпретация $I = S$ от теорий классиков, которые были рассмотрены выше.

Покажем на оси абсцисс уровень ВВП, на оси ординат — сбережения и инвестиции (рис. 17.8).

Предположим, что инвестиции равны 20 млрд ден. ед. в год независимо от размера ВВП. Поскольку величина инвестиций неизменна, то график инвестиций примет вид горизонтальной прямой, параллельной линии ВВП. Теперь введем сюда график сбережений населения, представив его в виде прямой линии.

Вполне уместен вопрос: на каком уровне ВВП установится равновесие между I и SS ? Графический анализ подсказывает, что график сбережений пересекает график инвестиций в точке E , где объем ВВП равен OM . В точке E — точке пересечения двух графиков — сбережения и инвестиции равны друг другу. Следовательно, это точка равновесия. Она характеризует такой объем ВВП, при котором макроэкономика находится в состоянии равновесия. Почему равновесное состояние ВВП будет именно в точке E , где инвестиции равны сбережениям? Когда равновесное состояние находится в точке E , это означает, что население будет сберегать в объеме EM , а фирмы будут инвестировать средства в размере EM .

Если сбережения населения будут больше, т. е. переместятся в точку K , которая будет соответствовать размеру ВВП = OM_1 тогда наступает ситуация, когда сбережения больше инвестиций. При таком уровне ВВП население начинает сберегать больше, чем предприятия готовы инвестировать. Фактически население воздерживается от дополнительного потребления. В результате фирмы находят на рынке гораздо меньший спрос на дополнительную продукцию и вынуждены накапливать товарные запасы. Естественно, это не будет стимулировать рост производства и инвестиций. Производство начинает сокращаться, что вызывает снижение ВВП и приводит его к сдвигу влево. Сокращается занятость населения, уменьшаются сбережения. И это будет происходить до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие в точке E , тогда тенденция к сокращению ВВП прекратится.

Если сбережения населения будут меньше, т. е. переместятся в точку A , где размер ВВП = OM_1 , тогда складывается положение, когда сбережения меньше инвестиций. Здесь население сберегает меньше, но фирмы готовы инвестировать. Фактически речь идет о том, что население, сокращая сбережения, предъявляет больший спрос. Это стимулирует фирмы к наращиванию объемов производства, выпуску дополнительной продукции, что влияет на рост ВВП и рост занятости. Доходы населения начинают расти вместе с ростом ВВП, больше становятся и сбережения. И такой рост будет идти до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие в точке E .

Итак, только в точке E будет достигаться такой размер ВВП, который не приводит к колебаниям в макроэкономической системе, т. е. здесь не будет ни резкого расширения, ни резкого сжатия системы, ни перепроизводства, ни нехватки товаров. Равновесное состояние сбережений и инвестиций в точке E будет определять и оптимальный размер ВВП.

Вполне уместен вопрос: в чем же отличие классической модели равновесия I и S от кейнсианской? Различия заключаются в следующем:

Во-первых, в классической модели сколь-нибудь длительная безработица представляется невозможной. Гибкое реагирование цен восстанавливало нарушенное равновесие. А в модели, предложенной Кейнсом, равенство I и S может осуществляться и не при полной занятости. На рис. 17.8 видно, что уровень ВВП в точке M оказывается ниже уровня, обеспечивающего полную занятость. Пунктирная линия показывает, что полная занятость была бы в том случае, если бы объем ВВП достиг точки M_1 . Как же достичь этого уровня и одновременно сохранить равновесие между I и S ? Графически эта проблема решается просто: нужно поднять линию I вверх, пока она не пересечет точку K , лежащую на линии сбережения. Другими словами, если инвестиционный процесс оживится, то возможно достижение равновесия при полной занятости.

Во-вторых, классическая модель предполагала существование гибкого ценового механизма, органически присущего рынку. Кейнс подверг этот постулат сомнению: предприниматели, столкнувшись с падением спроса на свою продукцию, не снижают цены. Они сокращают производство и увольняют рабочих. Отсюда

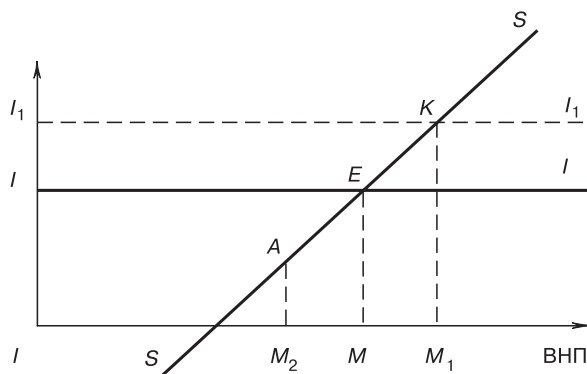


Рис. 17.8. Влияние сбережений и инвестиций на объем ВВП

следует безработица со всеми вытекающими социально-экономическими конфликтами.

В-третьих, из рис. 17.8 видно, что сбережения являются функцией дохода, а не только уровня процента, как в теории классиков. Здесь проанализировано, как определяется через сбережения и инвестиции оптимальный объем ВВП, при котором макроэкономика находится в состоянии равновесия. Выше отмечалось, что сбережения находятся в тесной взаимосвязи с потреблением и они представляют как бы зеркальное отображение друг друга. Возникает вопрос: можно ли определить оптимальный объем ВВП через механизм потребления и инвестиций? Попробуем на него ответить.

Вспомним график потребления и попробуем применить его к нашим условиям. На оси абсцисс будем откладывать величину ВВП, а на оси ординат — совокупные расходы, которые представляют собой сумму расходов фирм и населения, т. е. сумму инвестиций и потребления. Состояние, при котором вся величина произведенного ВВП будет потреблена населением и фирмами, т. е. будет равна их расходам, можно графически изобразить в виде прямой линии, идущей от оси абсцисс под углом 45° . В любой точке линии 45° расходы равны величине ВВП в этой точке (рис. 17.9).

Теперь введем сюда график потребления в виде прямой линии — CC . Точка B показывает то состояние, когда доходы населения равны его потреблению. При величине доходов, равных OM_1 , население полностью их потребляет, т. е. $OM_1 = BM_1$.

Известно, что если население предъявляет спрос главным образом на потребительские товары, то фирмы осуществляют расходы по покупке новых машин, оборудования, материалов, которые необходимы для расширения производства. В результате этих закупок спрос на рынке расширяется на величину I . Совокупные расходы будут равны потреблению населения и инвестициям ($C + I$). Прямая совокупных расходов ($C + I$) будет поднята над прямой CC на величину инвестиций.

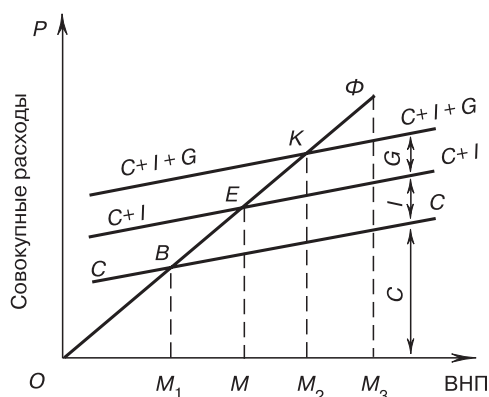


Рис. 17.9. Определение ВВП через потребление и инвестиции

В точке E достигается равновесие, при котором величина ВВП — OM является оптимальной, т. е. на весь произведенный продукт будет предъявлен спрос со стороны населения и фирм. Длина отрезка EM будет равна совокупным расходам, т. е. сумме потребления и инвестиций. Точка E на линии 45° показывает равенство: $OM = EM$, или равенство совокупных расходов и ВВП.

Если размер ВВП оказывается равным OM_3 , чему соответствует точка Φ на линии 45° , то часть произведенной продукции не найдет сбыта, поскольку размер ВВП окажется больше предполагаемых расходов населения и фирм. Производство будет сокращаться до точки E . Если величина ВВП окажется меньше уровня предполагаемых расходов населения и фирм, то это означает, что количество товаров не равно соответствующему спросу, а следовательно, занятости и размерам ВВП до уровня OM .

В данном случае $AD < AS$. Нереализованная продукция принимает форму товарно-материальных запасов, которые возрастают. Рост запасов вынуждает фирмы снижать производство и занятость, что в итоге снижает ВВП до уровня OM , где доход и планируемые расходы выравниваются. Соответственно достигается равновесие совокупного спроса и совокупного предложения, т. е. $AD = AS$.

Наоборот, если фактический выпуск OM_1 меньше равновесного OM , то это означает, что фирмы производят меньше, чем покупатели готовы приобрести, т. е. $AD > AS$. Повышенный спрос удовлетворяется за счет незапланированного сокращения запасов фирм, что создает стимулы к увеличению занятости и выпуска продукции. В итоге ВВП постепенно возрастает до OM и вновь достигается равновесие $AD = AS$.

Чтобы избежать значительных потерь от спада производства, необходима активная государственная политика по регулированию совокупного спроса. Поэтому кейнсианскую экономическую теорию часто называют теорией совокупного спроса.

Если же государство будет не только стимулировать частные инвестиции, но и само осуществлять целый набор различных расходов, то прямая $C + I$ превратится в прямую $C + I + G$, где G — государственные расходы. Этот рисунок — наглядная иллюстрация той благотворной роли государственных расходов и стимулирования инвестиций в частном секторе, которой придавал огромное значение Дж. Кейнс.

Если сопоставим два метода (метод сбережений и инвестиций и метод потребления и инвестиций) определения оптимальных размеров ВВП, при котором экономика находится в состоянии равновесия, то увидим, что оптимальная величина ВВП в обоих случаях будет одинакова. Это равенство вытекает из соответствия графиков потребления и сбережения.

Наращивание инвестиций ведет к росту ВВП и способствует достижению полной занятости еще и в силу определенного эффекта, который отражается в экономической теории под названием эффекта мультипликатора.

17.6. Теория мультипликатора

Под мультипликатором понимается коэффициент, показывающий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций.

Суть концепции мультипликатора заключается в том, что между изменениями автономных инвестиций и валового национального продукта существует устойчивая зависимость.

Эффект мультипликатора в рыночной экономике состоит в том, что увеличение инвестиций приводит к увеличению национального дохода, причем на величину бóльшую, чем первоначальный рост инвестиций. Образно выражаясь, можно сказать, как камень, брошенный в воду, вызывает круги на воде, так и инвестиции, «брошенные» в экономику, вызывают цепную реакцию в виде роста дохода и занятости.

Кейнсианская теория определения оптимальных размеров ВВП, при котором экономика достигает состояния равновесия, показывает, что при росте инвестиций рост ВВП будет происходить в гораздо большем размере, чем первоначально дополнительные инвестиции. Это вытекает из того, что инвестиции приводят к нарастающему эффекту. Помимо первичного эффекта возникает явление вторичного, третичного и т. д. эффекта, т. е. влияние затрат в одной сфере на расширение производства и занятости в других.

Мультипликатор представляет числовой коэффициент, который показывает превышение роста дохода над ростом инвестиций.

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Приращение ВВП}}{\text{Приращение инвестиций}} = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta \text{инвестиций}}.$$

Предположим, прирост инвестиций составляет 10 млрд ден. ед., что привело к росту ВВП на 20 млрд ден. ед., следовательно, мультипликатор равен 2. Если бы ВВП вырос на 30 млрд ден. ед., тогда бы мультипликатор был бы равен 3.

Возьмем условный пример, иллюстрирующий суть мультипликационного эффекта. Предположим, что население расходует на потребление 80% получаемого им дохода, а остальные 20% сберегает. Потребительская функция тогда имеет вид:

$$C = 0,8Y.$$

Пусть объем инвестиционной деятельности увеличился первоначально на 100 млрд ден. ед. Это вызовет непосредственное увеличение доходов затронутых этим лиц на такую же сумму. В связи с этим увеличением доходов им придется увеличить свои потребительские расходы. В соответствии со сделанным выше предположением эти расходы возрастут на $100 \times 0,8 = 80$ млрд ден. ед. (на 20 млрд ден. ед. увеличатся сбережения). Такое увеличение спроса отразится на доходах еще какой-то группы лиц, которые тоже увеличатся на эту сумму. Эти лица в свою очередь увеличат свои потребительские расходы на сумму $80 \times 0,8 = 64$ млрд ден. ед., что свидетельствует о возрастании на 64 млрд ден. ед. еще чьих-то доходов, что заставит увеличить потребление еще на $64 \times 0,8 = 51,2$ млрд ден. ед. и т. д. Данный процесс будет продолжаться по математически бесконечной цепочке. Однако сумма увеличения дохода будет сходиться к определенному пределу (пределу суммы геометрической прогрессии). В данном примере этот предел легко подсчитать. Общее увеличение дохода составит:

$$\begin{aligned} 100 + 80 + 64 + 51,2 + \dots &= 100 (1 + 0,8 + 0,8^2 + 0,8^3 + \dots) = \\ &= 100 (1/(1 - 0,8)) = 100/0,2 = 500 \text{ млрд ден. ед.} \end{aligned}$$

Первоначальное увеличение инвестиций на 100 млрд ден. ед. вызвало, таким образом, через посредство мультипликатора пятикратное увеличение дохода. При этом потребительские расходы возросли на $500 \times 0,8 = 400$ млрд ден. ед., а сбережения на $500 - 400 = 100$ млрд ден. ед; т. е. ровно настолько, насколько увеличились инвестиции. Равновесие между сбережениями и инвестициями восстановлено благодаря изменению уровня совокупного общественного дохода. Зададимся вопросом: каков же мультипликатор K в нашем примере и как его можно определить посредством предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению? Он, как видно из формулы, составил 5.

Используя выводы, полученные при исследовании потребления и сбережения (см. п. 17.3), о том, что

$$MPC + MPS = 1, \text{ или } MPC = 1 - MPS,$$

можем записать:

$$K = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Таким образом, мультипликатор есть величина, обратная предельной склонности к сбережению, а следовательно,

$$\Delta \text{ВНП} = \frac{1}{MPC} \times \Delta \text{инвестиций} = \frac{1}{MPS} \times \Delta \text{инвестиций}.$$

До настоящего времени рассматривался эффект мультипликатора, связанный с ростом потребительских расходов. Однако первоначальные инвестиции воздействуют и на объем занятости. Следовательно, рост спроса на товар побуждает производителей расширять производство, закупать оборудование, нанимать рабочих. Таким образом, первоначальные инвестиции в долгосрочном аспекте дают толчок расширенному воспроизводству, порождая новые инвестиции, новые рабочие места и увеличивая ВНП. Для цифровой иллюстрации мультипликатора приведем простейший пример. Допустим, для организации строительства дорог государство инвестировало 1 млн ден. ед. Если MPC, сложившаяся в обществе, равна 0,8, то мультипликатор, т. е. K , составит:

$$K = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{1 - 0,8} = \frac{1}{0,2} = 5.$$

Каков же будет прирост ВНП? Он составит:

$$Y = \Delta I \times K = 1\,000\,000 \times 5 = 5 \text{ млн ден. ед.}$$

Определив формулу мультипликационного эффекта, рассмотрим графически механизм его действия. Предположим, что состояние равновесия в макроэкономике достигается при ВНП, равном 60 млрд ден. ед., при этом уровень потребления равен 40 млрд ден. ед., а сбережений — 20 млрд ден. ед., объем инвестиций также равен 20 млрд ден. ед. Таким образом, $MPC = 1/3$. На рынке появились новые изобретения, которые создают возможности для новых инвестиций на 10 млрд ден. ед. вдобавок к уже имеющимся на 20 млрд ден. ед. Исходя из теории мультипликатора, можем сказать, что приращение инвестиций на 10 млрд ден. ед.

вызовет приращение ВВП на 30 млрд ед., а состояние равновесия в экономике будет достигнуто при размере ВВП = 90 млрд ден. ед. В нашем примере каждая ден. ед., вложенная в инвестиции, была мультиплицирована в 3 ден. ед. ВВП.

Графическая зависимость сбережений и инвестиций проиллюстрирована на рис. 17.10.

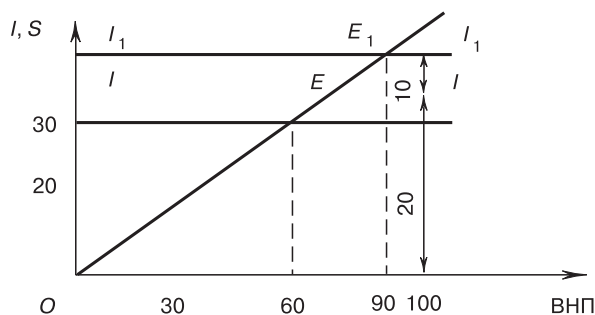


Рис. 17.10. Графическое изображение мультипликатора

При инвестициях и сбережениях в 20 млрд ден. ед. и ВВП = 60 млрд ден. ед. состояние равновесия характеризовала точка E . Теперь, когда инвестиции расширяются на 10 млрд ден. ед., график инвестиций будет поднят вверх до уровня $I_1 I_1$. Новое состояние равновесия будет достигаться в точке E_1 . При этом видно, что прирост ВВП в 3 раза больше прироста инвестиций. Разница между приращением ВВП и приращением инвестиций равна вторичным потребительским расходам ($30 - 10 = 20$ млрд ден. ед.), полученным за счет мультипликационного эффекта.

Следует отметить, что эффект мультипликатора проявляется себя в условиях экономики неполной занятости. Такой вывод вполне закономерен. Действительно, если все ресурсы общества задействованы полностью, то откуда же будут браться дополнительные рабочие руки и производственные мощности?

17.7. Производные инвестиции

Традиционный взгляд классической теории на процессы сбережения и инвестирования подчеркивает благотворность высоких сбережений. Чем выше сбережения, тем глубже «резервуар», откуда черпаются инвестиции. Поэтому высокая склонность к сбережениям по логике классической школы должна способствовать процветанию нации.

Однако наращивание сбережений не всегда делает общество богаче. Чтобы разобраться в возникшем противоречии, обратимся к инвестициям. До сих пор речь шла об автономных инвестициях, т. е. капиталовложениях, независимых от объема и динамики ВВП. Автономные инвестиции представлены главным образом как капиталовложения, осуществленные в результате технических нововведений.

Действительно, эти проекты, разрабатываемые новаторами, могут не зависеть от состояния и объема ВВП. Кроме того, автономные инвестиции — это и государственные капиталовложения.

В реальной действительности наблюдается взаимодействие инвестиций и дохода. Автономные инвестиции, осуществленные в виде первоначальной «инъекции», вследствие эффекта мультипликатора приводят в рост ВВП. Оживление деловой активности, рост занятости приведут к повышению склонности к инвестициям у различных групп предпринимателей. Вот эти-то инвестиции и принято называть производными. Они зависят от динамики ВВП. Производные инвестиции, будучи «наложенными» на автономные, усиливают экономический рост, ускоряют его, что и получило название эффекта акселератора (акселератор — ускоритель). Но колесо ускорения может повернуться и в другую сторону. Сокращение дохода вследствие эффектов мультипликации и акселерации будет сокращать и производные инвестиции. А это будет вести к стагнации производства.

Глава 18

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ — ОБОБЩАЮЩИЙ РЕЗУЛЬТАТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

18.1. Экономический рост: понятие, подходы к анализу

В современной экономической теории под экономическим ростом обычно понимаются не кратковременные взлеты и падения реального объема производства относительно естественного значения, а долговременные изменения естественного уровня реального объема производства, связанные с развитием производительных сил на долгосрочном временном интервале. В этом случае предметом изучения является рост потенциального объема производства, который трактуется как движение от одного долгосрочного состояния равновесия к другому.

При таком подходе в центре внимания находятся темпы экономического роста и факторы предложения. При анализе реального экономического роста предметом изучения являются не только факторы, определяющие экономическую динамику, но также изменения отраслевых и воспроизводственных пропорций, трансформация институциональной структуры в процессе экономического роста, государственная политика по стимулированию или сдерживанию темпов роста, причины отставания реального объема производства от потенциального и т. д.

Сущность реального 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 опять 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 воз-

никшая 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 структуре 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 необходимо известное время. 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, которая может быть обусловлена 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 сложились два основных подхода к трактовке форм проявления экономического роста. Наиболее распространенным является 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 того или иного способа измерения экономического роста связывается обычно с задачами исследования. Первый способ измерения экономического роста используется, как правило, при оценке темпов расширения экономического потенциала страны, второй — при анализе динамики благосостояния населения или сравнении жизненного уровня в разных странах и регионах. В настоящее время в теориях роста превалирует второй способ измерения. Под экономическим ростом подразумевается 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.

При рассмотрении экономического роста с точки зрения темпов увеличения реального объема производства обычно (в явной или неявной форме) предполагается, что в экономике не происходит глубоких структурных и институциональных изменений. Структура производства и институциональная среда считаются сложившимися и неизменными. Такой характер развития типичен для экономических систем, обладающих свойством целостности и сбалансированного взаимодействия с внешней средой. В качестве долгосрочного обычно рассматривает-

ся период, равный жизненному циклу основного капитала. Данный подход характерен для неокейнсианских и неоклассических теорий экономического роста.

Другой подход используется в теориях экономического развития, воспроизводства, индустриального и постиндустриального общества. Эти теории анализируют проблемы экономической динамики в «сверхдлинном» периоде, когда изменениям подвергаются основные институты власти, управления, объекты инфраструктуры, структурные взаимосвязи в экономике и в ее взаимодействии с внешней средой. Следует отметить, что понятия «долгосрочный» и «сверхдлинный» периоды различаются в теориях динамики не столько своей временной протяженностью, сколько концептуальной направленностью, поскольку речь идет об экономическом времени (скорости наступления событий). В ряде случаев по своей временной протяженности сверхдлинный период может быть короче долгосрочного в его традиционном понимании. В частности, это характерно для нашей страны на современном этапе ее развития, когда структурные, институциональные и функциональные изменения происходят быстрее, чем изменения в прямых факторах производства, определяющих рост естественного уровня реального объема производства.

Можно выделить две основные особенности анализа экономического роста в сверхдлинном периоде:

1. Экономический рост рассматривается как составной элемент развития экономики. Он, с одной стороны, индуцирует циклический характер развития, с другой — сам является результатом изменений, подготавливаемых в периоды спада и депрессий. Поэтому основное внимание уделяется не темпам экономического роста, а глобальным изменениям в экономике, устойчивым тенденциям и закономерностям ее преобразования в новое качество.
2. Наряду с макроэкономическими переменными исследуются микроэкономические, отраслевые и индустриальные основы экономического развития, проблемы предпринимательства, противоречивого столкновения интересов производителей, потребителей и институтов государственной власти, формирование новых экономических структур, позволяющих повысить эффективность функционирования экономики, ее устойчивость в условиях изменяющейся внешней среды.

18.2. Цели, эффективность и социальная направленность экономического роста

Основными конечными целями экономического роста являются повышение материального благосостояния населения и поддержание национальной безопасности. Повышение материального благосостояния как главная социальная цель экономического роста конкретизируется в следующих основных составляющих:

1. *Увеличение среднедушевых доходов населения.* Достижение этой цели получает свое отражение в темпах роста 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 НД 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 нетрудоспособным и безработным.
4. *Улучшение 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 имеет нормативный характер, т. е. содержит в себе пожелания о том, что было бы желательно иметь развивающемуся обществу.

Позитивный подход к вопросу о целях экономического роста предполагает анализ мотивов поведения производителей и потребителей. Основным побудительным мотивом осуществления фирмами инвестиционных расходов является получение экономической прибыли в долгосрочной перспективе. Целью домохозяйств является увеличение своего благосостояния. Ради достижения этой цели они, *во-первых*, осуществляют сбережение части своих доходов, *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». Сюда относятся:

- улучшение качества товаров и услуг, повышение их конкурентоспособности на отечественном и мировом рынках;
- освоение производства новых товаров, позволяющих удовлетворить 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;
- преодоление X-неэффективности за счет повышения управленческого мастерства и использования эффективных мотиваций для стимулирования роста производительности труда внутри фирм;

- улучшение аллокации производственных ресурсов по отраслям и регионам страны;
- освоение новых технологий, позволяющих минимизировать затраты ограниченных производственных ресурсов для выпуска данного объема производства.

Понятие «качество экономического роста» в экономической теории связывается с усилением его социальной направленности. Основными составляющими качества экономического роста и его социальной направленности 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.

Следует отметить, что 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 трудозатрат и тем самым способствующие увеличению темпов экономического роста, на качестве экономического роста будут сказываться негативно 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 X -неэффективности, выражаемой в низкой производительности труда и широком распространении немаксимизирующего поведения фирм, для обеспечения эффективного развития страны наиболее предпочтительным может оказаться максимальный экономический рост.

18.3. Прямые и косвенные факторы экономического роста

Факторами экономического роста называются те явления и процессы, которые определяют масштабы увеличения реального объема производства, возможности 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 ограничивать его. В состав прямых входят пять основных факторов, непосредственно определяющих динамику совокупного производства и предложения:

- увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов;
- рост объема и улучшение качественного инновационного 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 такие факторы предложения, как снижение степени монополизации рынков, уменьшение цен на производственные ресурсы, снижение налогов на прибыль, расширение возможности получения кредитов и т. п. В том случае, если изменение косвенных факторов происходит в обратном направлении, при прочих равных условиях экономический рост будет сдерживаться. Так, резкое удорожание производственных ресурсов после либерализации цен в нашей стране явилось одной из причин, стимулирующих промышленные предприятия к снижению занятости и объемов производства. К косвенным относятся также факторы спроса и распределения. 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. 18.1.

Предположим, что экономическая система первоначально находится в состоянии равновесия в точке E_0 . Затем уровень естественного реального объема производства поднимается с 15 тыс. до 25 тыс. ден. ед. Это представлено на рис. 18.1 сдвигом кривой совокупного предложения на долгосрочном временном интервале из положения N_0 в положение N_1 . Кривая краткосрочного совокупного предло-

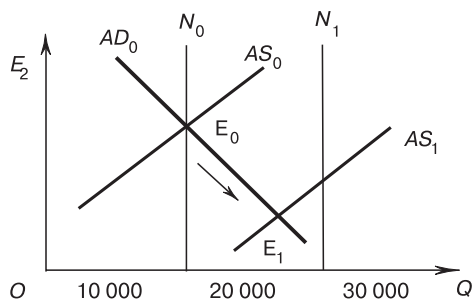


Рис. 18.1

жения также сдвинется и займет положение AS_1 . Допустим, что совокупный спрос при этом не изменится (например, в силу проведения жесткой денежно-кредитной, налоговой и бюджетной политики государства), т. е. кривая совокупного спроса останется в положении AD_0 . 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 увеличивающийся объем производства по тем ценам, которые сложились прежде. Чтобы избежать накопления запасов нереализованной продукции, они вынуждены будут снижать уровень цен, надеясь таким образом стимулировать сбыт. В то же время они будут изменять свои производственные планы, несколько сокращая объем производства, перемещаясь из точки E_2 в E_1 вдоль кривой краткосрочного совокупного предложения AS_1 . В ответ на это потребители будут перемещать объем своих покупок вдоль кривой совокупного спроса из E_0 в E_1 . В итоге установится равновесие при неполной занятости, уровень безработицы возрастет, а экономика не сможет реализовать имеющийся потенциал экономического роста.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что сохранение неизменного уровня безработицы в долгосрочном периоде возможно лишь при ежегодном расширении реального объема национального производства на 2,5–3%. В противном случае доля безработных в составе самодеятельного населения имеет тенденцию к увеличению, а рост реального объема производства и реальной заработной платы работающих, как правило, сопровождается снижением реальных среднедушевых доходов населения страны.

К факторам распределения, оказывающим воздействие на экономический рост, относятся:

- фактическая аллокация производственных ресурсов по отраслям, предприятиям и регионам страны;
- 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).

Порядок распределения доходов также имеет важное значение для реализации потенциала экономического роста. Эту функцию он выполняет только в том случае, если стимулирует рабочих к повышению производительности труда. Иными словами, для роста экономики потенциально возможными темпами необходимо, чтобы доходы собственников факторов производства росли темпами, равными темпам роста их производительности.

18.4. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. Типы научно-технического прогресса

Соотношение между темпами роста продукта и изменением объемов факторов производства может быть разным в зависимости от типа экономического роста. В теоретическом плане могут быть выделены два основных типа экономического роста: *экстенсивный* и *интенсивный*.

При экстенсивном типе экономического роста расширение объема материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества прямых факторов предложения: работников, средств труда, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов и т. д. При экстенсивном росте сохраняются постоянные пропорции между темпами роста реального объема производства и совокупных издержек на его создание.

Интенсивный тип экономического роста, напротив, характеризуется тем, что расширение производства обеспечивается за счет качественного совершенствования прямых факторов роста: применения прогрессивных технологий, использования рабочей силы, имеющей большую квалификацию и более высокую производительность труда, и т. д. В этом случае темпы роста реальных объемов производства будут превышать темпы изменения реальных совокупных издержек.

В соответствии с выделением типов экономического роста прямые факторы роста разделяются на две основные группы: экстенсивные и интенсивные. Данное деление представлено на рис. 18.2.

В реальной действительности экстенсивный или интенсивные 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

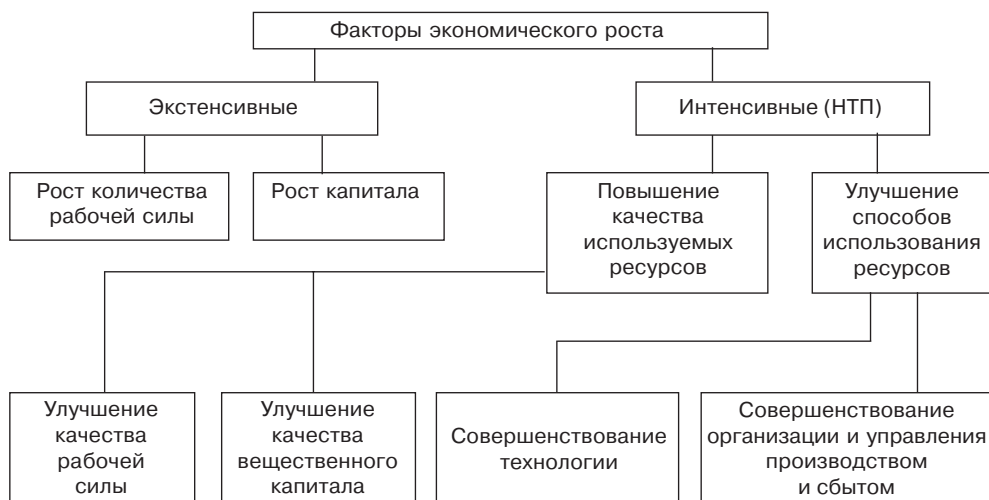


Рис. 18.2

их качественных характеристик. Поэтому при анализе реального экономического роста, а не его теоретических моделей, выделяют преимущественно экстенсивный и преимущественно интенсивный типы роста.

В настоящее время принято отнесение экономического роста к тому или иному типу в зависимости от удельного веса прироста реального ВВП (ЧНП), 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.

В настоящее время нет идеальных методик определения доли экстенсивных и интенсивных факторов в приросте ВВП. Тем не менее приблизительные расчеты, проведенные по разным методикам, показывают, что в 70–80-е гг. прирост НД, 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.

По характеру воздействия на изменения макроэкономических показателей, определяющих соотношение между применяемым в производстве трудом и капиталом, выделяют несколько типов НТП.

Если НТП развивается таким образом, что каждой фиксированной величине капиталовооруженности труда ($K/L = \text{const}$) соответствует одно и то же значение отношений предельных производительностей факторов производства

$$\frac{\Delta Y_t}{\Delta L_t} = \frac{\Delta Y_t}{\Delta K_t} - \text{const для любого } t,$$

то имеет место НТП, *нейтральный по Хиксу*.

Когда при фиксированной капиталовооруженности труда предельная производительность труда растет быстрее предельной производительности капитала, экономике свойствен трудосберегающий технический прогресс. При обратном соотношении темпов роста предельной производительности труда и капитала (последняя растет быстрее) имеет место капиталосберегающий тип НТП.

Если по мере развития НТП фиксированному уровню средней производительности труда соответствует одинаковое значение предельной производительности труда (при $Y_t/L_t - \text{const}$, также и $\Delta Y_t/\Delta L_t - \text{const}$), то такой тип называется *нейтральным по Солоу*. И наконец, технический прогресс называют *нейтральным по Харроду*, если при постоянной предельной производительности капитала ($\Delta Y_t/\Delta K_t - \text{const}$) его средняя производительность Y_t/K_t тоже является постоянной.

18.5. Основные модели равновесного экономического роста

В отличие от статических моделей равновесия, предназначенных для выявления условий достижения этого состояния, или графических моделей сравнительной

статике, сопоставляющих исходное состояние равновесия и новое, вызванное сдвигом либо кривой спроса, либо кривой предложения, целью разработок моделей равновесного роста является определение условий, при которых возможно поддержание равновесия в процессе развития. Это так называемые трендовые траектории, вдоль которых, отклоняясь в ту или иную сторону, движется реальная экономика.

В моделях равновесного роста выделяются устойчивые и неустойчивые равновесные траектории развития. Устойчивыми называют такие равновесные траектории, отклоняясь от которых экономика по истечении некоторого периода развития вновь возвращается к равновесию. Напротив, неустойчивыми являются такие траектории сбалансированного роста, по которым экономика, однажды достигнув равновесия, может двигаться сколь угодно долго, если не изменяются ее внутренняя структура или исходные условия развития. Однако при малейшем толчке, выводящем ее из состояния равновесия, экономика собственными силами (на основе взаимодействия производителей и потребителей) никогда не возвращается на равновесную траекторию, отдаляясь от нее все далее.

Для иллюстрации понятий устойчивых и неустойчивых равновесных траекторий рассмотрим графическое описание двух очень простых динамических систем (рис. 18.3, 18.4). В каждой из этих систем производятся два типа товаров: товары потребительского назначения (X_1) и товары инвестиционного назначения (X_2). Фактическое состояние каждой из таких систем в любой заданный момент времени может быть представлено на графике одной точкой, координаты которой по оси абсцисс соответствуют объему выпуска потребительских товаров, а по оси ординат — объему выпуска инвестиционных товаров. Допустим, что прямой луч OF для каждой из систем характеризует долгосрочную равновесную траекторию развития. Любая точка этой траектории отражает состояние, при котором достигается равновесие между спросом и предложением на данные виды товаров и услуг. Изменения объемов выпуска, характеризующие прошлое и будущее развитие системы, описываются траекториями, отмеченными стрелками, указывающими направление движения системы во времени вдоль равновесной траектории.

Все реальные траектории системы, отмеченные на рис. 18.3, сходятся (по направлению стрелок) к траектории долгосрочного равновесия OF . Это означает, что даже при исходном довольно существенном отклонении экономической си-

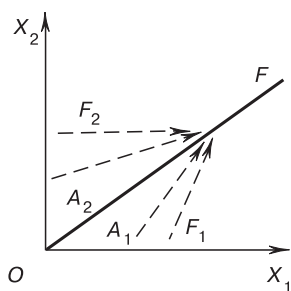


Рис. 18.3

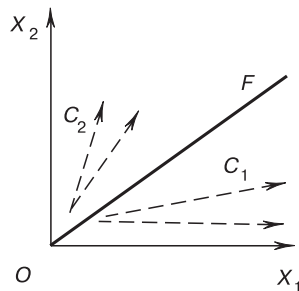


Рис. 18.4

стемы от состояния долгосрочного равновесия (точки A_1, A_2) выпуски продукции двух секторов постепенно приближаются к состоянию долгосрочного равновесия (точки близкой сходимости F_1, F_2). Таким образом, данная система имеет траекторию устойчивого долгосрочного равновесия. Напротив, для системы, изображенной на рис. 18.4, характерно неустойчивое равновесие, поскольку, начиная движение из любой точки, не расположенной непосредственно на луче OF , эта система при движении по любой реальной траектории, обозначенной стрелками, будет постепенно удаляться от траектории равновесия.

Модели равновесного роста предназначены для изучения свойств равновесных траекторий (их устойчивости или неустойчивости), а также для определения условий, возвращающих экономическую систему на равновесную траекторию в случае отклонения. Эти модели следует отличать от моделей роста, ориентированных на прогноз вероятных тенденций изменения реальных экономических систем.

Простая неоклассическая модель роста. Неоклассические модели роста используются для изучения трендовых траекторий при стационарном режиме развития, предполагающем, что макроэкономическое статическое равновесие в условиях совершенной конкуренции и процессе роста как бы воспроизводит самое себя. Базовые переменные модели изменяются одинаковыми темпами, а взаимосвязь между ними во всех временных точках рассматриваемого периода постоянна. По сути дела, речь идет о «динамической статике»: характер развития в будущем полностью аналогичен его состоянию в настоящем. Таким образом, в динамике равновесие поддерживается так же, как и в статике: на основе точного знания производителей цен равновесия на свой продукт, гибких цен на продукты и ресурсы, немедленного уравнивания сбережений и инвестиций с помощью гибких процентных ставок, расширения доходов пропорционально предельной производительности факторов производства, максимизирующего поведение всех производителей.

В самом общем виде неоклассическая модель равновесного роста описывается следующим набором уравнений:

1. Производственной функцией с бесконечным числом комбинаций труда и капитала, дающих возможность получить определенное количество продукции:

$$Y_t = F(K_t, L_t), \quad (18.1)$$

где Y — естественный уровень реального объема производства; K_t, L_t — соответственно затраты труда и капитала; F — знак функции.

2. Функцией предложения труда. Предполагается, что существует постоянный экзогенно заданный темп прироста населения, а число отработанных человеко-часов l^{et} тоже растет постоянными темпами. В этом случае предложение труда описывается функцией:

$$L_t^s = L_0 \times l^e. \quad (18.2)$$

3. Уравнением равновесия на рынке труда:

$$L_t^d = L_t^s = L_0 \times l^{et}. \quad (18.3)$$

4. Функцией сбережений:

$$S_t = S_y \times Y_t. \quad (18.4)$$

где S_y — стабильная во времени предельная склонность к сбережению.

5. Уравнением равновесия на рынке благ:

$$I_t = S_t. \quad (18.5)$$

Уравнение 18.1 обычно специфицируется в виде производственной функции Кобба—Дугласа с эластичностью замены труда капиталом, равной 1:

$$Y_t = A \times K_t^\alpha \times L_t^{1-\alpha}. \quad (18.6)$$

Эта модель построена без учета технического прогресса. При введении в производственную функцию технического прогресса уравнение (1) преобразуется следующим образом:

при ТП, нейтральном по Хиксу,

$$Y_t = A(t) \times F(K_t, L_t), \quad (18.7)$$

при ТП, нейтральном по Солоу,

$$Y_t = F(A(t) \times K_t, L_t), \quad (18.8)$$

при ТП, нейтральном по Харроду,

$$Y_t = F(K_t, A(t) \times L_t), \quad (18.9)$$

где A — 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 нейтрального по Харроду НТП. При других типах НТП нужны дополнительные условия. Например, при трудосберегающем типе НТП необходимо, чтобы темп роста инвестиций был равен темпу роста производительности труда, а при капиталосберегающем типе НТП — серия корректировок предпринимателями капитальных коэффициентов, сводящих НТП к нейтральному по Харроду.

Неокейнсианские модели динамического равновесия. Согласно концепции Дж. Кейнса, для достижения макроэкономического равновесия при полной занятости в случае, когда эффективный спрос недостаточен для реализации всего объема ВЦП, естественного для данных экономических условий, нужны дополнительные инвестиции, инициируемые государством за счет увеличения дефицита госбюджета или роста государственного долга.

Дополнительные инвестиции на основе мультипликатора вызывают производный спрос на дополнительные предметы потребления, что позволяет реализовать весь естественный объем национального производства и обеспечить полную занятость. Что будет с экономикой дальше, Дж. Кейнс не рассматривал, так как анализ ограничивался коротким периодом.

Этот вопрос применительно к теории экономического роста попытались решить последователи Кейнса. Они обратили внимание на то, что если инвестиции

порождают спрос на дополнительные предметы потребления, то этот новый спрос в порядке производной связи создает дополнительный спрос на новые средства производства и, следовательно, на новые инвестиции. Было подмечено, что существенная роль в этом процессе принадлежит проценту роста объема продаж. Если объем продаж, например, увеличивается на n_y %, то инвестиции, индуцированные данным ростом, увеличиваются более высокими темпами ($n_1 > n_y$). И наоборот, при снижении объема продаж индуцированные инвестиции уменьшаются более быстрым темпом. Это позволило дополнить принцип мультипликатора принципом акселератора. Принцип акселератора отражается следующим уравнением:

$$I_t = V(Y_{t-1} - Y_{t-2}), \quad (18.10)$$

где V — акселератор, показывающий, какой объем дополнительных инвестиций индуцируется приростом объема продаж в предыдущем году.

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. Графически такая функция отражается угловой изоквантовой, а ее экономический смысл состоит в том, что позволяет рассматривать производственную функцию как однофакторную:

$$Y_t = F(K_t). \quad (18.11)$$

Простейшими посткейнсианскими моделями роста являются модель Е. Домара и модель 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. Основным вкладом 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 была предложена модель динамического равновесия, состоящая из трех уравнений: предложения, спроса и равновесного роста.

Построение уравнения предложения базируется на посылке о том, что инвестиции, осуществляемые в текущем периоде, увеличивают капитал K в следующем периоде:

$$I_{t-1} = \Delta K_t = K_t - K_{t-1}.$$

При заданном уровне развития техники и отсутствии взаимозаменяемости факторов производства производительность капитала ($Y/K = \sigma$) является величиной постоянной и не меняется с увеличением размера капитала. В этом случае предложение благ в периоде t описывается формулой:

$$\Delta Y_t^s = \sigma \times \Delta K_t = \sigma \times \Delta I_{t-1}. \quad (18.12)$$

Приращение спроса на блага в периоде t определяется на основе мультипликатора:

$$\Delta Y_t^d = \frac{\Delta I_t}{S_y}, \quad (18.13)$$

где S_y — предельная склонность к сбережениям, обратная величина которой определяет мультипликатор.

Уравнение равновесного роста описывается равенством между приростами спроса и предложения:

$$\Delta Y_t^d = \Delta Y_t^s.$$

С учетом предыдущих уравнений оно может быть представлено в виде:

$$\sigma \times S_y = \frac{\Delta I_t}{I_{t-1}}. \quad (18.14)$$

Отсюда делаются два вывода. *Во-первых*, для поддержания полного использования производственных мощностей нужно регулярно увеличивать инвестиции с темпом прироста, равным произведению производительности капитала на предельную склонность к сбережениям. Так как при равновесии

$$S = I, \text{ а } S = S_y \times Y \text{ и } S_y = \text{const, то}$$

$$\frac{Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{I_t}{I_{t-1}}.$$

Поскольку $s = \text{const}$, то

$$\frac{Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{K_t}{K_{t-1}}.$$

Во-вторых, для поддержания полной занятости необходимо, чтобы темп прироста предложения труда был равен темпу прироста спроса на труд. Поскольку между факторами нет взаимозаменяемости, темп прироста спроса на труд равен темпу прироста капитала. Следовательно, равновесие на рынке труда обеспечивается при темпе роста предложения труда, равном темпу прироста капитала:

$$\frac{\Delta L_t}{L_{t-1}} = \frac{\Delta K_t}{K_{t-1}}.$$

В результате условие равновесного роста (18.14) можно расширить:

$$\frac{\Delta I_t}{I_{t-1}} = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{\Delta K_t}{K_{t-1}} = \frac{\Delta L_t}{L_{t-1}} = \sigma \times S_y. \quad (18.15)$$

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, если

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. Таким образом, равновесие в модели Домара неустойчиво в том смысле, что в ней не предусмотрено механизма, возвращающего экономику в состояние равновесия после отклонения от него.

Модель Р. Харрода. Р. Харрод поставил перед собой более широкую задачу, чем Е. Домар, пытаясь описать механизм сбалансированного роста, основывающийся не только на уравнениях, отражающих функциональные связи в экономике, но и на анализе психологических мотивов поведения предпринимателей.

Поведение предпринимателей в модели Р. Харрода описывается следующим образом. Если в предшествующем периоде спрос превышал предложение

$$Y_{t-1}^d > Y_{t-1}^s,$$

то предприниматели увеличивают темп расширения объема производства.

В противном случае

$$Y_{t-1}^s > Y_{t-1}^d,$$

они уменьшают этот темп, а в условиях, когда равновесие было достигнуто, сохраняют сложившийся темп роста.

В математической форме эта поведенческая функция записывается в виде:

$$\frac{Y_t^s - Y_{t-1}^s}{Y_{t-1}^s} = n \times \frac{Y_{t-1}^s - Y_{t-2}^s}{Y_{t-2}^s}, \quad (18.16)$$

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 Y_{t-1}^s , а затем прибавив к ним по Y_{t-1}^s , можно получить формулу, описывающую зависимость общего объема предложения в году t от результатов предыдущего развития:

$$Y_t^s = Y_{t-1}^s \left(n \times \frac{Y_{t-1}^s - Y_{t-2}^s}{Y_{t-2}^s} + 1 \right). \quad (18.17)$$

Для выявления объема совокупного спроса на блага Харрод первоначально определяет объем спроса на инвестиции, основываясь на принципе акселератора: $K = V(Y_t - Y_{t-1})$. На основе инвестиционного спроса с учетом принципа мультипликатора определяется совокупный спрос на товары и услуги:

$$Y_t^d = \frac{I_t}{S_y} = \frac{V(Y_t^d - Y_{t-1}^d)}{S_y}. \quad (18.18)$$

Для того чтобы экономический рост был равновесным, необходимо, чтобы соблюдалось равенство между уравнениями 18.17 и 18.18:

$$Y_{t-1}^s \left(n \times \frac{Y_{t-1}^s - Y_{t-2}^s}{Y_{t-2}^s} + 1 \right) = \frac{V(Y_t^d - Y_{t-1}^d)}{S_y}. \quad (18.19)$$

Если в предшествующем периоде рост был равновесным ($Y_{t-1}^d - Y_{t-1}^s$), тогда $n = 1$ и в соответствии с принятым предположением о поведении предпринимателя темп прироста в текущем периоде будет равен темпу прироста в предшествующем периоде:

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}}. \quad (18.20)$$

С учетом вывода о постоянстве темпа прироста, который следует из выражения (18.20), уравнение сбалансированного роста (18.19) примет вид:

$$\frac{V}{S_y} \times \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} + 1 \quad \text{или} \quad \frac{Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{S_y}{V - S_y} \quad (18.21)$$

Это означает, что если в силу каких бы то ни было соображений предприниматели планируют темп прироста предложения, равный $S_y/(V - S_y)$, 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.

Допустим, что первоначально экономика находится в состоянии равновесия и $Y_0^d = Y_0^s = 100$. Пусть $S_y = 0,5$, а $V = 2$. Тогда в соответствии с равенством 18.21 равновесный темп прироста составит $0,5 : (2 - 0,5) = 0,333...$

Значит, в 1-м периоде равновесие будет сохраняться, если предприниматели запланируют объем предложения, равный $100 + 0,333 \times 100 = 133,3...$ В таком случае объем инвестиций в соответствии с формулой акселератора составит $2 \times 33,3 = 67,7$. При таких инвестициях совокупный спрос (рассчитанный по уравнению 18.18) достигнет величины $Y_0^d = 66,7 : 0,5 = 133,3$, 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 150, то их потребности в инвестициях составят $2 \times 50 = 100$. При таком объеме инвестиций совокупный спрос окажется выше предложения: $Y_t = 100 : 0,5 = 200$. Обнаружив дефицит, предприниматели начнут инвестировать еще больше, но снова не удовлетворят спрос, так как для увеличения производства с Y_t до Y_{t+1} потребность в инвестициях составит $V(Y_{t+1} - Y_t)$, а при таких инвестициях спрос равняется $V/S_y \times (Y_{t+1} - Y_t)$. Поскольку $V/S_y > 1$, то спрос все время будет опережать предложение.

Выводы из анализа, проведенного на базе неокейнсианских моделей роста, аналогичны выводам из кейнсианской модели функционирования экономики в условиях статики. Суть их сводится к следующему: равновесный рост неустойчив, и поэтому требуется государственное регулирование роста экономики. Поскольку параметр d в модели Домара и параметр V в модели Харрода определяются уровнем развития техники, то в качестве регулирующего параметра государству сле-

дует использовать S_y , воздействуя на склонность к сбережениям методами кредитно-бюджетной политики.

18.6. Концепции стадий экономического роста

Как отмечалось ранее (см. п. 18.1), проблемы роста в экономической теории рассматриваются применительно не только к долгосрочному, но и «сверхдлинному» периоду. Особое место среди этих теорий занимают концепции стадий экономического роста, рассматривающие экономическую динамику с точки зрения глобальной исторической перспективы качественной эволюции общества.

Основной целью этих концепций является выделение фундаментальных различий, которые показывают специфику функционирования общества на каждой из стадий (этапов) его развития.

В экономической теории существуют две основные концепции деления общества на стадии роста.

Формационная теория, разработанная К. Марксом и его последователями. Суть этой теории кратко может быть сведена к следующему: производительные силы, существующие на определенном этапе развития, и производственные отношения общества находятся в единстве и взаимодействии. Это единство выражается понятием «способ производства». В свою очередь, производственные отношения выступают как базис (основа) для действующих институтов политической власти, господствующей в обществе морали и теологии, принципов организации национальных, семейных и прочих общественных отношений. Все эти отношения и институты в целом образуют понятие «надстройка».

Способ производства в единстве с надстройкой составляет общественно-экономическую формацию. В качестве таковых К. Марксом было выделено пять:

- первобытная;
- рабовладельческая;
- феодальная;
- капиталистическая;
- коммунистическая.

Исторический ход развития общества представляет собой последовательную смену формаций. Движущей силой перехода от одной формации к другой является обострение в рамках единства производительных сил и производственных отношений 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 перестройки всей надстройки общества. Смена формации происходит революционным путем: старая система разрушается и создается новая. Тем самым восстанавливается соответствие производительных сил и производственных отношений.

Таким образом, в ходе исторического развития происходит отрицание более прогрессивной и динамично развивающейся стороной способа производства (производительными силами) менее прогрессивной стороны — производственных отношений. С этих позиций рассматривается, в частности, историческая судьба рыночной экономики. Для первобытного общества как исторически первой из существующих формаций присуще объединение производителя и потребителя в одном лице в силу неразвитости разделения труда в обществе. Поэтому здесь рыночные связи носят характер случайного обмена излишков добытых продуктов. По мере развития разделения труда происходят изменения в отношениях собственности: на смену общинной приходит частная, и развивается обмен. Поскольку основой производства является ручной труд, объектом частной собственности первоначально становятся сами работники, что приводит к возникновению рабовладельческого общества.

Аналогично прослеживается преобразование рабовладельческого общества в феодальное, феодального — в капиталистическое. Затем делается вывод, что на определенном этапе капитализма в результате постоянного усиления концентрации производства создаются производительные силы, обобществленные в масштабах национальной экономики, о чем свидетельствует формирование гигантских корпораций, монополизирующих отраслевое производство. Монополия ведет к стагнации производительных сил (отсутствует конкуренция, заставляющая монополистов снижать издержки производства и внедрять достижения НТП) и одновременно создает методы управления, позволяющие регулировать хозяйственную деятельность отрасли в масштабах всей страны. Поэтому налицо, *во-первых*, необходимость ликвидации монополии, мешающей развиваться производительным силам, *во-вторых*, возможность использования созданного ею аппарата, принципов и методов управления в интересах всего общества. Необходимость на определенном этапе развития общества неизбежно превратиться в действительность путем отрицания, т. е. обобществления частной собственности на средства производства, которая при переходе от первобытного общества к рабовладельческому сама являлась отрицанием общественной собственности. В результате такого отрицания должно сформироваться коммунистическое общество, базирующееся на общенародной собственности и непосредственном (нерыночном) обмене продуктами труда и услугами. Тем самым завершается на качественном уровне спираль общественного развития. По логике за данной стадией должна последовать новая спираль развития, начинающаяся с отрицания коммунистического общества, но этот процесс в марксистских концепциях формационного общества не рассматривался.

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. Росту. Создавая свою теорию, У. Росту попытался, с одной стороны, показать, что процесс экономического развития не исчерпывается взаимодействием производителей и потребителей, преобразованием сбережений в инвестиции, а инвестиций в продукт, с другой — создать теорию исторической эволюции экономики и общества в целом, недетерминированную столь однозначно, как у К. Маркса, взаимосвязью производительных

сил и производственных отношений, отношениями собственности и классовой борьбой капиталистов и наемных рабочих. В основе деления исторической эволюции на стадии, по мнению У. Ростоу, лежат принципиальные различия трех основных обобщающих характеристик: уровня развития техники; нормы накопления темпов экономического роста; уровня потребления. В соответствии с качественным различием этих характеристик У. Ростоу выделил пять стадий экономического развития:

1. *Традиционное, или классовое, общество.* Для него типичны «доньютоновская наука и техника», преобладание сельского хозяйства, деление общества на классы (по Ростоу, понятие «классы» идентично замкнутым, разобщенным 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. Разные страны проходят этот путь разными 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 категории «болезней переходного периода», обусловленных необходимостью ускоренной индустриализации. Помимо рассмотренных выше концепций и экономической теории существуют также концепции индустриального и постиндустриального общества, акцентирующие внимание на эволюции современных промышленных структур и перспективах их развития (см.: Гэлбрейт Дж. Экономическая теория и цели общества. М.: Прогресс, 1976).

18.7. Проблемы роста экономики Российской Федерации

Конец XX в. привел к кардинальному переосмыслению путей общественного развития. Концепция экономического роста, базирующаяся на оценке количественных

показателей увеличения масштабов производства, отходит на второй план. Она была применима, пока природные ресурсы казались неисчерпаемыми в силу ограниченного воздействия производственной деятельности на природную среду. В настоящее время большинство стран приходит к выводу о том, что проблемы роста надо рассматривать в более широком контексте: с позиций рассмотрения экономической деятельности как составной части общественного развития. В связи с этим все большее значение приобретают проблемы экономии природных ресурсов и охраны окружающей среды, задачи обеспечения безопасности без гипертрофированного наращивания военного потенциала, вопросы сокращения неравенства в распределении доходов, сохранение нравственных ценностей, развитие творческого характера труда и другие составляющие характеристики эффективности и качества экономического роста.

В практическом плане это означает переориентацию государственной экономической политики с задач стимулирования высоких темпов роста объемов производства на создание благоприятных условий для эффективного и социально ориентированного развития экономики.

Для России проблемы эффективности и качества экономического роста имеют особую значимость. Длительное время результаты экономического развития в стране оценивались по темпам количественного увеличения валового общественного продукта, включающего в свой состав промежуточный продукт и не учитывающего итоги деятельности отраслей нематериального производства. Высокая X -неэффективность экономики, порожденная огосударствлением собственности на факторы производства, высоким уровнем монополизма, мягкостью бюджетных ограничений, привела к специфическому феномену — невосприимчивости предприятий к НТП. Эта невосприимчивость усиливалась замкнутым характером экономики, неразвитостью рыночных отношений, подавлением предпринимательской инициативы. Термин «мягкие бюджетные ограничения», введенный в научный оборот венгерским экономистом Я. Корнай, означает, что существование и развитие предприятий однозначно не связаны со способностью покрывать свои расходы за счет доходов от реализации продукции. Это обусловлено наличием у предприятий внешних источников финансовых средств, независимых от эффективности их деятельности (безвозмездные дотации, субвенции, кредиты, которые необязательно возвращать в срок и т. д.), и системой распределения доходов, не увязанной с предельной производительностью труда и капитала. Макроэкономические результаты такого развития выразились в низкой конкурентоспособности отечественной продукции, высокой затратоемкости производства и значительном отставании уровня жизни населения от индустриально развитых стран с рыночной экономикой. Поэтому к числу важнейших, глобальных проблем роста экономики Российской Федерации относятся повышение восприимчивости предприятий к достижениям НТП и сокращение срока их распространения в различных отраслях экономики. Эти проблемы решаются в процессе перехода от преимущественно экстенсивного к преимущественно интенсивному типу экономического роста посредством инновационного роста.

Интенсификация производства позволяет преодолеть ограничения, накладываемые на экономический рост со стороны факторов предложения, и получать

больший объем продукции при тех же объемах вовлекаемых в хозяйственный оборот производственных ресурсов. В силу невоспроизводимости природных ресурсов особую актуальность приобретает внедрение ресурсосберегающих технологий. В то же время задачи повышения качества экономического роста усиливают общественную значимость внедрения технологий, облегчающих условия труда и способствующих развитию его творческого характера.

Органической составной частью проблем, связанных с повышением эффективности и качества экономического роста, является увеличение инвестиций в человеческий капитал. Человеческий капитал представляет собой меру воплощенной в человеке способности приносить доход. Эта категория включает в себя не только врожденные способности, но также образование и приобретенную квалификацию. Инвестиции в человеческий капитал со временем окупаются, давая отдачу как индивидууму, так и обществу в целом. Индивидуум получает отдачу в виде более высокой заработной платы или способности выполнять работу, приносящую удовлетворение, а общество — в виде дополнительного объема продуктов и услуг более высокого качества.

В условиях рыночной экономики рост объемов производства, как уже отмечалось, сталкивается с ограничениями не только со стороны производственных ресурсов, но и со стороны спроса и распределения. В командно-административной экономике, для которой был присущ тотальный дефицит, ограничений со стороны спроса предприятия не испытывали. После либерализации цен и внешней торговли произошли существенные изменения не только в объеме, но и в структуре совокупного спроса. В частности, значительная его часть переключилась на более качественную импортную продукцию. В этих условиях многие предприятия впервые столкнулись с проблемой сбыта, неплатежеспособности и банкротства.

Решение проблем сбыта в развивающейся экономике связано с качественной переориентацией производственной и инвестиционной деятельности предприятий, суть которой 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 производство продукции, пользующейся спросом. На уровне микроэкономики эта переориентация 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 этот тип экономического роста близок рассмотренному ранее преимущественно интенсивному типу роста, поскольку оба они базируются на качественном совершенствовании факторов производства. Отличительной особенностью инновационного типа роста является четкая ориентация на снятие барьеров, накладываемых факторами спроса и распределения.

Возможность снятия таких барьеров решающим образом зависит от способности экономики увеличивать потребительскую удовлетворенность результата-

ми роста. Таким образом, динамическая эффективность, выступающая как одна из важнейших конечных целей роста, становится необходимым условием достижения предпринимателями непосредственной цели роста — максимизации прибыли на долгосрочном временном интервале.

Переход к инновационному типу экономического роста развитые страны начали в середине 1970-х гг., а так называемые «новые индустриальные страны» (Корея, Бразилия, Мексика и др.) — в 1980–1990-е гг. Объективными предпосылками такого перехода явились современный этап развития научно-технической революции и интернационализация экономики. Субъективными — смена парадигмы государственной экономической политики, выразившаяся в отказе от кейнсианских рецептов расширения совокупного спроса за счет государственных инъекций в экономику и переориентации этой политики на стимулирование предложения.

В Российской Федерации формирование нового качества экономического роста связано с осуществлением глобальных преобразований, осуществляемых при проведении рыночных реформ, призванных стимулировать деловую активность в обществе, ее направленность на рост потребительской удовлетворенности и развитие творческой инициативы как предпринимателей, так и работников, выполняющих исполнительские функции в процессе производства.

Глава 19

ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ, НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

19.1. 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 существуют только два объекта, которые находятся во взаимодействии. Силы действия ($F+$) и противодействия ($F-$) сосредоточены на этих объектах, но направлены противоположно (рис. 19.1, а).

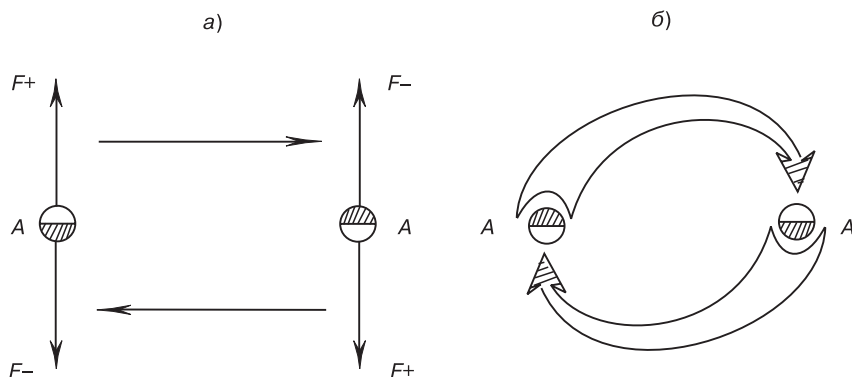


Рис. 19.1. Принципиальная структура цикла взаимодействия

В этой структуре цикла взаимодействия объект *A* переходит в свою противоположность, а затем возвращается к себе (рис. 19.1, б). Сумма сил действия ($F+$) и противодействия ($F-$) по абсолютной величине составляют 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. 19.2).

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 в исходное состояние.

Такова в самом общем виде философская природа всеобщего цикла как первоосновы мира вообще и мира экономики в частности.

Следует отметить, что идея цикличности как первоосновы мира витала в мировой науке со времен Древней Греции и Древнего Китая (особенно в трудах китайских даосов).

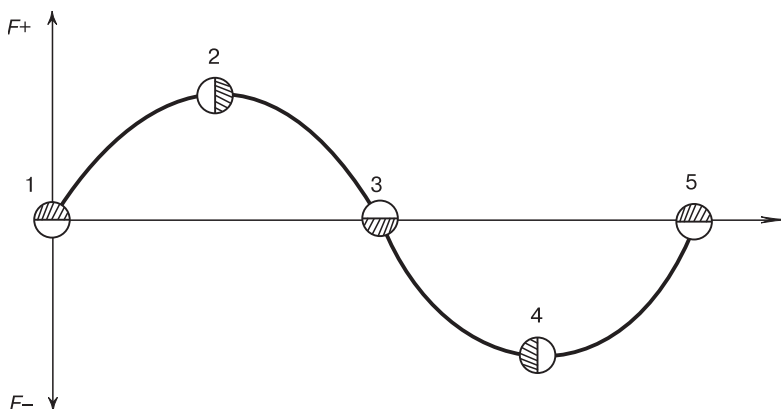


Рис. 19.2. Изменение результирующей силы в цикле взаимодействия

Если философов проблема цикличности интересовала 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 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 Ж. Б. Сэя (1767–1832), согласно которому спрос всегда равен предложению. Поэтому у старых классиков А. Смита (1723–1790), Д. Рикардо (1772–1823), Дж. Милля (1806–1873), А. Маршалла (1842–1924) 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 (1818–1883) был одним из первых экономистов, который начал уделять этой проблеме пристальное внимание. Он выделял четыре фазы, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессия, оживление и подъем (рис. 19.3). На данном рисунке отрезок I иллюстрирует *фазу кризиса*, отрезок II — *фазу депрессии*, III — *фазу оживления* и 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 порождению враждебной буржуазной политэкономии.

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. Постепенно, однако, в народном

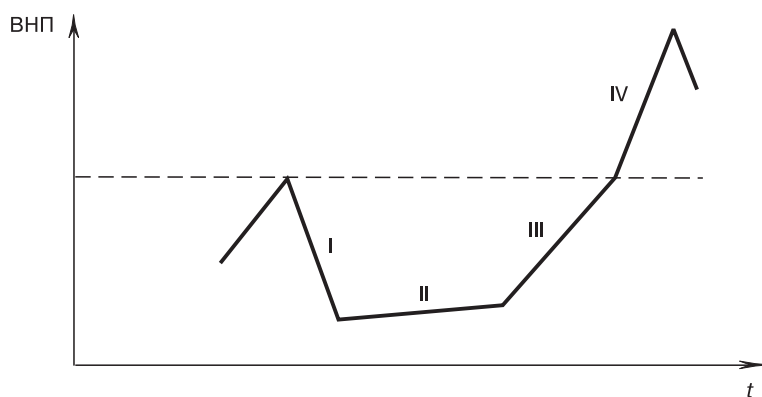


Рис. 19.3. Промышленный цикл и его фазы

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, растет 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 гг. XX в. во время кризисов происходило 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 изменяется значение экономических параметров в ходе цикла, они делятся на *проциклические*, *контрциклические* и *ациклические*. Проциклические параметры в фазе подъема увеличиваются, а в фазе цикла уменьшаются (загрузка производственных мощностей, агрегаты денежной 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, изменение 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 нацио-

нальную 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.

19.2. Классификация и периодичность кризисов

Современной общественной науке известны более 1380 типов цикличности. В табл. 19.1 отмечены шесть наиболее часто упоминаемых; экономика оперирует по преимуществу четырьмя первыми из них.

Таблица 19.1
Основные типы циклов

Тип	Длина цикла	Главные особенности
Китчина	2–4 года	Величина запасов → колебания ВВП, инфляции, занятости, товарные циклы
Жуглара	7–12 лет	Инвестиционный цикл → колебания ВВП, инфляции и занятости
Кузнецца	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 цикл 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 существу, 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 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 1970-х гг.

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, И. Шумпетер (1883–1950) в 1939 г. выделил 11 циклов Жуглара за период с 1787 по 1932 г.

Циклы Китчина (циклы запасов). Китчин (1926 г.) 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 Кузнеця. В 1930-е гг. в США появились исследования так называемого «строительного цикла». Дж. Риггольмен, 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 застоя. Тогда и появился термин «строительный цикл», определяющий эти 20-летние колебания. В 1946 г. С. Кузнец (1901–1985) в работе «Национальный доход» пришел к выводу, что показатели национального дохода, потребительских расходов, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, а также в здания и сооружения обнаруживают взаимосвязанные 20-летние колебания. При этом отметил, что в строительстве эти колебания обладают самой большой относительной амплитудой.

После выхода в свет работы Кузнеця термин «строительный цикл» практически перестал употребляться, уступив место термину «длинные колебания» (long wings), в отличие от «длинных волн» Кондратьева (long waves). В 1955 г. в качестве признания заслуг американского исследователя было решено «строительный цикл» именовать циклом Кузнеця.

В 1968 г. американский ученый М. Абрамовиц описал ядро механизма 20-летних колебаний, или «цепочку мультипликативно-акселераторного 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. Гельфандом (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 приходится 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 недостаток 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 связывают достижение «пика» 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 готовится 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 неизбежностью 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. 19.4). Вместе с тем некоторые современные исследователи выражают мнение, что волны Кондратьева зародились в Китае на рубеже первого и второго тысячелетий нашей эры, переместившись 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.

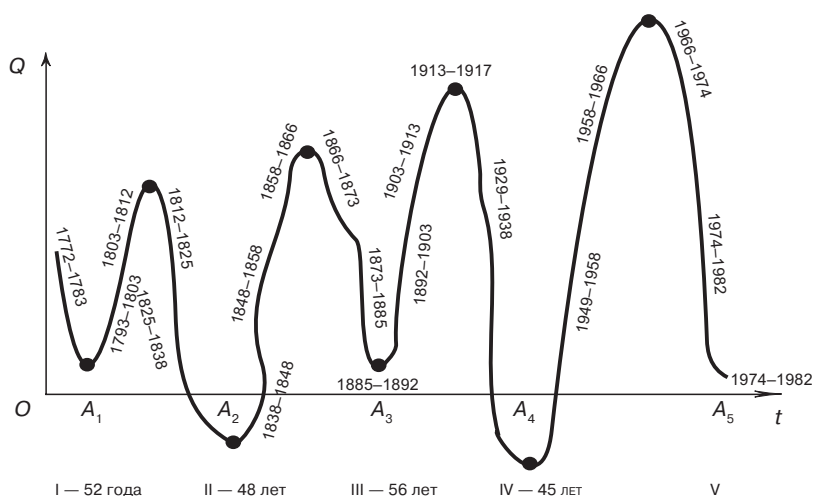


Рис. 19.4. Современная периодизация «длинных волн»

С точки зрения структуры экономики различают также аграрные 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 недопроизводства, 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. В XXI в. кризисы проявляются в нестабильности экономики.

Аграрные кризисы, как правило, вызываются сочетанием природных факторов, упущениями в организации труда, технической отсталостью, несовершенными системами землепользования и землевладения и т. п. Аграрные кризисы отличаются продолжительностью и антициклическостью.

19.3. Типы и особенности 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 произвольных 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 распростра-

няется 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 к закону равновесия Вальраса (Сэя), то марксисты отрицают цикл при социализме, так как утверждают, что в бесклассовом обществе развитие состоит только из подъема и исключает 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 эклектичный. 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 на настоящее время вряд ли можно назвать оптимальную. В табл. 19.2 приводятся четыре наиболее удачные попытки классификации самых авторитетных теоретиков в данной области.

Теории внешних факторов

Основателем этого направления принято считать английского экономиста У. С. Дживонса (1835–1882), который связал экономический цикл с 11-летним циклом солнечной активности. В 70-е гг. XIX в. Дживонс опубликовал ряд работ, в которых исследовал влияние солнечных пятен на урожайность, цены на зерно и торговый цикл. Однако Дживонс связывал цикличность солнечной активности преимущественно с сельским хозяйством и торговлей. Последователи У. С. Дживонса распространили влияние солнечного цикла на всю экономику. Так, Х. С. Дживонс (сын) связал солнечный цикл с колебаниями занятости, а Х. М. Мор разработал общую экономическую теорию солнечной активности.

В 1987 г. молодой японский экономист Симанака Юдзи 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 Кузнеца 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.

Таблица 19.2
Классификации теорий цикла

Роберт А. Гордон	Готфрид Хаберлер	Алвин Х. Хансен	Вислей К. Митчел
1. Теории, подчеркивающие изменения в отношениях «цена—затраты» и изменения в ожиданиях	1. Чисто монетарная теория	1. Теории совокупного спроса	1. Погода
2. Теории, основанные на природе денег	2. Теории перенакопления:	2. Доверие и кредит	2. Неопределенность
3. Теории, подчеркивающие роль сбережений и инвестиций:	а) теории избыточных денежных инвестиций;	3. Избыточное инвестирование:	3. Эмоциональный фактор в принятии деловых решений
а) теории дефицитности капитала;	б) теории избыточных неденежных инвестиций;	а) монетарное;	4. Инновации
б) теории инвестиционных возможностей;	в) теории акселератора	б) немонетарное	5. Сбережения и инвестиции
в) теории, подчеркивающие влияние инвестиций на конечный продукт	3. Изменения в издержках, горизонтальных диспропорциях и взаимной задолженности	4. Денежное неравновесие	6. Строительные работы
4. Аграрные и метеорологические теории	4. Теории недопотребления	5. Распространение импульсов	7. Общее перепроизводство
	5. Психологические теории	6. Сельское хозяйство	8. Банковские операции
	6. Теории урожайности		9. Производство и потоки денежных доходов
			10. Погоня за прибылью

Источники: 1) Gordon R. A. Business Fluctuations. N.Y., 1961; 2) Haberler G. Prosperity and Depressoin. L., 1964; 3) Hansen A. H. Business cycles and national income. N.Y., 1951; 4) Mitchell W. C. Business cycles — the problem and its setting. N.Y., 1927.

Чисто 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, такие как землетрясения, войны, забастовки, неурожай и т. д., могут вызвать общее обнищание, другие, как, например, изменение урожайности, чрезмерное развитие определенных отраслей, могут вызвать 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 монетарной теории цикл есть не что иное, как точная копия в небольшом масштабе денежной инфляции и дефляции. 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 понижительной 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 «чрезмерные сбережения». Депрессии вызываются тем обстоятельством, что слишком большая часть текущего дохода сберегается и слишком незначительная часть расходуется на потребительские товары. Именно добровольные сбережения, совершаемые отдельными лицами 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 крупный доход. Если бы можно было повысить уровень заработной платы и 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* — противоречие 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 присвоение всех этих продуктов остается частнокапиталистическим.

Специфическим проявлением капиталистического кризиса в теории марксизма являются аграрные кризисы. Они имеют ту же общую причину своего возникновения — основное противоречие капитализма, но отличаются некоторыми 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 неперiodический, 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 и 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 пор 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 откло-

няется 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 сравнять фактический капитал K с его равновесным уровнем K_0 . Это и есть та самая первопричина, которая приводит в действие весь циклический механизм. Равновесный уровень капитала является для неокейнсианцев «оптимальной» величиной. Эта «желаемость» K_0 для экономических 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. 19.5).

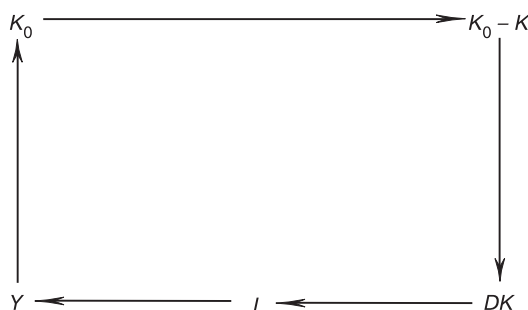


Рис. 19.5. Ядро циклического механизма в неокейнсианской модели

Здесь предполагается, что ежегодный прирост капитала ΔK зависит от разрыва его величины с желаемым уровнем $(K_0 - K)$. 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*

$$Y \rightarrow K_0 \text{ и } (K_0 - K) \rightarrow \Delta K.$$

Неоклассическая концепция цикла. Вплоть до недавнего времени (и даже до сих пор) неоклассики были склонны вообще отрицать закономерность регулярного повторения кризисов, объясняя их эклектическим набором внешних толчков.

Как и 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 неокейнсианской теории, где равновесная пропорция трактуется одновременно 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 желаемым и фактическим капиталом не затрагивается. В такой схеме накопление капитала K шло бы равномерно и без колебаний, если бы объем прибыли Π , получаемый предпринимателями, был постоянным или рос с 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 Π . Инвестирование I сокращается. Это ведет к относительному уменьшению величины применяемого капитала K и снижению занятости L , а значит, и к падению заработной платы W и увеличению прибыли Π : процесс накопления набирает новую силу и т. д. (рис. 19.6).

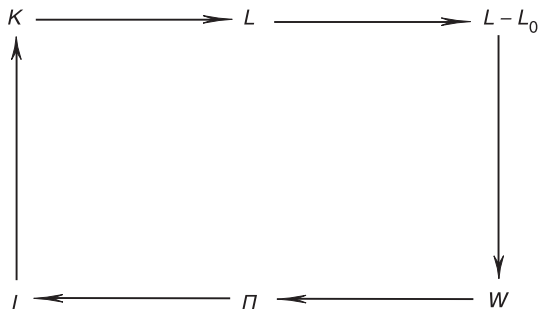


Рис. 19.6. Ядро циклического механизма в неоклассической модели

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 психологических теорий можно выделить три направления. *Первое направление*, возникшее на рубеже XIX–XX вв. (к нему относятся концепции У. Девонса 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 им-

пульс бума 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 реакции 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 гг. 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 связанном с ней «*несовершенстве рыночной информации*». Главными факторами, определяющими поведение предпринимателей в цикле в данном случае, является уровень ожидаемого дохода от новых капиталовложений и соотношение фактической и ожидаемой величины дохода.

У А. Пигу уровень дохода, превышающий ожидающуюся ранее величину, порождает среди предпринимателей оптимизм 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, предложение товаров в определенный момент неизбежно превысит спрос и фактический доход начинает 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.

Третий вид теории, выводящей циклические колебания экономики из свойств экономического субъекта, представляет собой «*равновесная теория экономического цикла*» Р. Лукаса. Эта теория основана не на анализе каких-либо реальных особенностей психологии участников производства. Главную роль в этой концепции играет *гипотеза о поведении хозяйственных субъектов и особенностях восприятия ими экономической информации*.

Центральной идеей равновесной теории цикла является взаимодействие дежных 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.

19.4. Основы математического моделирования цикличности

Многие математические модели цикла построены на идее колебания инвестиций в основной капитал, другие теории подчеркивают роль инвестиции 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 (Samuelson P. A. Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration // *Reeviw of Economics and Statistics*. 1939. Vol. 21. № 2. P. 75–78). Базовая модель Самуэльсона состоит из трех уравнений:

$$C_t = C_y Y_{t-1}; \quad (19.1)$$

$$I_t = V(Y_{t-1} - Y_{t-2}); \quad (19.2)$$

$$C_t + I_t + G_t = Y_t. \quad (19.3)$$

Уравнение 19.1 свидетельствует о том, что потребление C в период времени t равно доходу предыдущего периода Y_{t-1} , умноженному (*мультиплицированному*) на константу предельной склонности к потреблению C_y . Из уравнения 19.2 следует, что инвестиции в основной капитал I равны разнице доходов двух предшествующих периодов, умноженной на акселератор V .

Наконец, уравнение 19.3 свидетельствует о том, что совокупный продукт (доход) Y равен сумме потребления C , инвестиций I 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 математических 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 гг. 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:

$$y(t) = u(t) + s(t) + V_0; \quad (19.4)$$

$$u(t) = by(t - 1); \quad (19.5)$$

$$s(t) = by(t - 1) - by(t - 2). \quad (19.6)$$

Из уравнения 19.4 следует, что в период времени t производство $y(t)$ равно производству потребительских благ, предназначенных для продажи $u(t)$, плюс

производству оборотных фондов $s(t)$, плюс неиндуцированным чистым инвестициям V_0 .

Уравнение 19.5 показывает, что производство потребительских благ $u(t)$ равно потреблению в предыдущем периоде. Оно предполагает, что потребители в каждом периоде тратят постоянную долю b дохода, полученного в этот период; оно предполагает также, что не существует никакого лага между получением дохода и его потреблением.

Наконец, уравнение 19.6 показывает, что производство оборотных фондов равно разнице между потреблением в двух предшествующих периодах.

В этой упрощенной модели Метцлер предполагает, что производители намерены поддерживать запасы оборотных фондов S_0 на определенном уровне.

19.5. Особенности экономического кризиса России (конец 1980-х — 1990-е гг.). Стабилизационные программы

Большинство отечественных экономистов солидарны в том, что экономический кризис в России «не вписывается» в обычные теории цикла. Замедление темпов роста в СССР наблюдалось уже со второй половины 1970-х гг., так как руководство страны продолжало придерживаться политики ускоренного развития материалоёмкой, энергоёмкой и добывающей промышленности, в то время как передовые индустриальные страны после мирового нефтяного кризиса 1973 г. взяли курс на форсирование ресурсо- и энергосберегающих отраслей и высокоточных технологий. Существенную роль в замедлении экономического развития нашей страны сыграло подавление рыночных отношений 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 гг. XX в. 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 безальтернативности «шоковой терапии». Даже при отсутствии глубоких реформаторских изменений в хозяйственном механизме можно было бы рассчитывать на относительно незначительный спад производства в первой половине 1990-х гг. (табл. 19.3).

С учетом же 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, сценарий экономического развития России пошел по иному пути. К 1995 г. экономический спад, поразивший экономику России, стал сравнимым

Таблица 19.3

Сравнительная динамика фактического и потенциального конечного продукта материального производства в 1987–1994 гг.

	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
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 американской Великой депрессией 1929–1933 гг. и продолжал углубляться в - последующие годы. С 1998 г. после кризисного спада экономика России находится в стадии стабильного роста и структуризации.

Выход из драматической ситуации 90-х гг. обоснован учеными. Если отвлечься от частностей, 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 обещали российскому населению в начале 1992 г., ограничивалась одним полугодием. Во-вторых, радикалы пообещали при начале проведения реформы, что *суммарная плата* (потери) от «шоковой терапии» должны быть значительно меньше, чем это было бы в случае осуществления эволюционной модели реформирования экономики. Недаром в конце 80-х гг. 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 ученых, уровень 83–86% имели Гватемала, Гонконг, Нидерланды, Парагвай, США, Япония, Сингапур, Швейцария. Менее 50% — Египт, Заир, Сомали, Израиль, Никарагуа. Россия была на последнем месте — 33–34%, что и объясняет затянувшуюся депрессию в нашей стране при индексе свободы в 50–60% в 90-е гг. прошлого столетия.

Экономисты данного направления считают, что наиболее важной проблемой России является избавление от значительной части (от 1/3 до 2/3) ее индустриального потенциала, которая либо «вообще не нужна», либо «нежизнеспособна» в рыночных условиях. В начале стабилизации народное хозяйство избавилось от 60% машиностроения, 70 легкой и химической промышленности, 50 угольной, 65 деревообрабатывающей, 36 металлургии, а ВВП сократился до 30–35% к уровню 1990 г. Наше общество 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 служило признаком не упадка, а, наоборот, «выздоровления» нашей экономики.

Другое направление отечественной экономической мысли, *градуалисты*, придерживаются прямо противоположных позиций. Они являются сторонниками длительного, постепенного и осторожного перехода к рынку с сохранением многих старых структур (англ. *gradual* — постепенный) 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. Градуалисты 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 ее обвальном спаде производства и сырьевой переориентации, утрате внутреннего рынка для многих отечественных товаров, падении уровня жизни населения.

Опыт развития экономики России в новом тысячелетии не подтвердил прогнозов спада и нестабильности в экономике. Страна вернулась на мировую арену как экономически развитое государство. К концу первого десятилетия 2000 г. по отношению к 1999 г. капитализация фондового рынка выросла более чем в 22 раза, а ежегодный прирост ВВП колеблется в пределах 7–8% в год. Россия по паритету покупательной способности ВВП опередила развитые европейские государства. В результате структурных реформ созданы корпорации в авиа- и судостроении, автомобильной промышленности, сельском хозяйстве.

Глава 20

ТРУД, ЗАНЯТОСТЬ, БЕЗРАБОТИЦА. ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

20.1. Роль человека в современной экономике

В современной рыночной экономике человек выполняет многообразные экономические функции. В качестве живого носителя производительных сил человек обладает множеством атрибутивных качеств и свойств, совокупностью разнообразных потребностей и способностей. Как активный творческий субъект отношений в системе современной экономики человек играет полифункциональную роль.

Человеческая личность обладает совокупностью атрибутивных качеств и свойств, которые представляют собой производительные силы человека. В структуре последних необходимо различать две стороны: рабочую силу, или способность к труду, и потребительную силу, или способность к потреблению. Труд есть функция рабочей силы, потребление — функция потребительной силы.

Необходимо заниматься формированием и развитием у человека как способности к труду, так и способности к потреблению. При характеристике роли человека в системе современной экономики используется целый ряд понятий: экономический человек, рабочая сила, личный фактор производства, трудовые ресурсы, человеческие ресурсы, человеческий капитал, предприниматель.

Экономический человек — это главный творческий субъект рыночной экономики, который обладает свободой выбора и принимает экономически рациональные и оптимальные решения с учетом всех имеющихся условий, возможностей и информации в соответствии со своими индивидуальными предпочтениями, интересами и целями.

Рабочая сила — это индивидуальная способность к труду, которая слита с живой личностью человека и выступает его важнейшим атрибутивным свойством. Данная способность к труду является производительной способностью лишь в потенци. Реальной производительной силой она становится в процессе непосредственного соединения с конкретными средствами производства, будучи включенной в совокупную рабочую силу на конкретном предприятии.

Личным фактором производства является производительная сила совместного труда, определенная кооперация индивидуальных рабочих сил, т. е. совокупная рабочая сила в определенной, общественно комбинированной форме. Струк-

тура личного фактора определяется структурой и степенью концентрации производства, уровнем разделения кооперации, специализации труда.

Каждая из индивидуальных рабочих сил развита до общественно необходимого уровня в процессе профессионально-квалификационной подготовки и функционирует в составе совокупной как единичная рабочая сила, как общественная средняя рабочая сила. По сути, индивидуальная рабочая сила является неотъемлемым элементом общественной совокупной рабочей силы, а индивидуальный труд человека — неотъемлемой частицей интегрированного труда общества.

Трудовые ресурсы — часть населения страны трудоспособного возраста, обладающая необходимыми физическими и умственными способностями, определенным уровнем образования и квалификации для работы в народном хозяйстве. Численность трудовых ресурсов характеризует потенциальную массу живого труда, которой в данный момент располагает общество для производства товаров и услуг.

Человеческие ресурсы — это ресурс труда, который в рыночной экономике является важнейшим фактором производства. Трудовые услуги, предлагаемые людьми на рынке, рассматриваются в качестве человеческих ресурсов обычно тогда, когда речь идет о их взаимозависимости и взаимозаменяемости с другими видами ресурсов (природными, материальными, финансовыми) и их использовании на конкурентном рынке факторов производства.

Человеческий капитал — сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым ведут к росту заработков данного человека.

Предприниматель — это активный субъект рыночной экономики, обладающий всеми необходимыми качествами для осуществления новых комбинаций ресурсов и факторов производства с целью создания новых товаров и получения прибыли, действующий в условиях неопределенности и риска и несущий ответственность за самостоятельно принимаемые решения.

20.2. Концепции занятости населения

Теория занятости прошла долгий путь эволюционного развития и характеризуется многообразием концептуальных подходов, методов и инструментария исследований. 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 соотношение и поддерживает необходимое равновесие между ними. Цена на рабочую силу быстро и гибко реагирует на конъюнктуру рынка, увеличивается или уменьшается в зависимости от ре-

альной его потребности. Посредством повышения или понижения заработной платы регулируются 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 деятельности 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, склонность 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. При такой системе вмешательство государства приводит к сбою механизма 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 времени 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 рынков труда и товаров, включая рыночные несовершенства, стохастические колебания спроса и предложения, стоимость информации о вакантных рабочих местах и 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 в основном использовать 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 осуществлена попытка объяснить имеющиеся на рынке труда несоответствия особенностями социальных, профессиональных, отраслевых, половозрастных, этнических и других различий в структуре рабочей силы и соответствующих им уровней заработной платы.

Контрактная теория занятости (М. Бейли, Д. Гордон, К. Азариадис) 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 приспособление на рынке труда происходит за счет изменений физических объемов производства и занятости, а не цен. С другой стороны, сама эта жесткость выводится из оптимизирующего поведения индивидуумов, 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 обоюдовыгодно. 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, возрастает плавно и равномерно. Уровень заработной платы изменяется в определенных прогнозируемых границах.

Концепция гибкого рынка (Р. Буае, Г. Стэндинг) получила распространение в конце 70-х гг., 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 гибкости форм найма (увольнения) 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 адаптации 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 высокого динамизма рынка труда.

20.3. Рынок труда

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 рынок ресурсов труда как товара, равновесная цена и количество которого определяются 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 производительных способностей работников. Экономическая функция рынка труда заключается в рациональном вовлечении, распределении, регулировании и использовании труда. Рынок труда выполняет ряд стимулирующих функций, способствующих разрыванию конкурентоспособности между его участниками, повышению заинтересованности в высокоэффективном труде, повышению квалификации и перемены профессии.

Классическая модель конкурентного рынка труда строится на следующих основных принципах: большое число работодателей, представляющих интересы фирм

и выражающих спрос на труд; большое число работников, являющихся носителями рабочей силы и выражающих предложение. Поведение 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.

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 работников, а определяются общей конъюнктурой, т. е. общим взаимодействием всех участников рыночного процесса.

На конкурентном рынке труда кривая спроса на труд имеет отрицательный угол наклона: с ростом общего уровня заработной платы спрос на труд падает. Горизонтальная ось — это количество труда Q , вертикальная — ставка заработной платы P (рис. 20.1).

Кривая предложения труда имеет положительный угол наклона, с ростом общего уровня заработной платы предложение труда увеличивается (рис. 20.2). Спрос на рабочую силу определяется потребностями работодателей в найме определенного количества работников необходимой квалификации для производства товаров и услуг с учетом совокупного спроса. Предложение рабочей силы определяется потребностями людей трудоспособного возраста в нормальном воспроизводстве своих способностей и поддержании достаточного уровня благосостояния с учетом совокупного экономического предложения. Как спрос, так и предложение формируется под воздействием различных факторов: сложившегося уровня цен, издержек, заработной платы, производительности труда, численности населения, квалификационно-профессионального состава работников, кредитно-финансовой, налоговой, законодательной систем, деятельности профсоюзов, культурных, религиозных и других организаций. Пересечение кривых спроса DD и предложения SS дает равновесный уровень заработной платы P_E . При данном

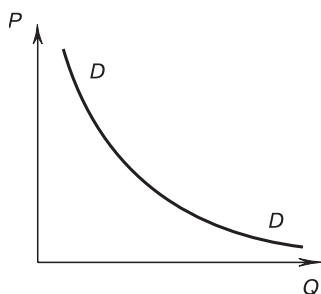


Рис. 20.1

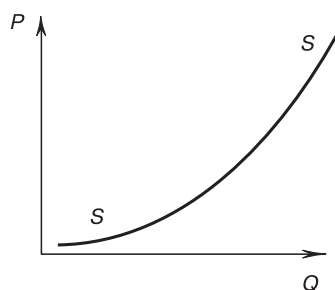


Рис. 20.2

уровне заработной платы в экономике наблюдается полная занятость Q_E — спрос на труд равен предложению труда (рис. 20.3).

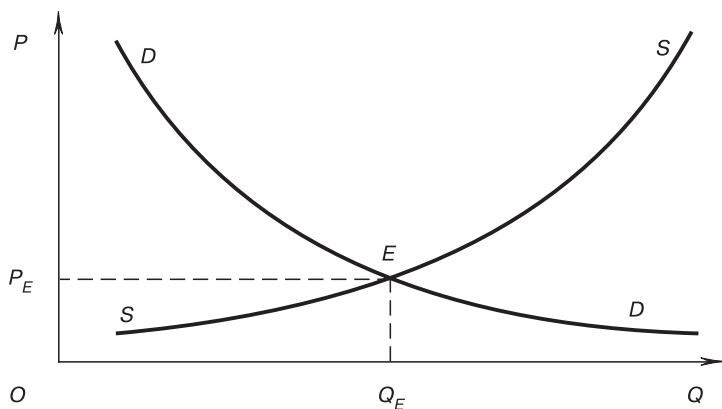


Рис. 20.3

Если заработная плата по какой-либо причине (например, деятельность профсоюзов, решение правительства и др.) повышена до P_1 по сравнению с равновесным уровнем заработной платы P_E в точке E , то возникает новая рыночная ситуация (рис. 20.4).

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 заработной платы P_1 количество предлагаемого труда Q_E превышает спрос на труд Q_A на величину AB , следствием чего является безработица.

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

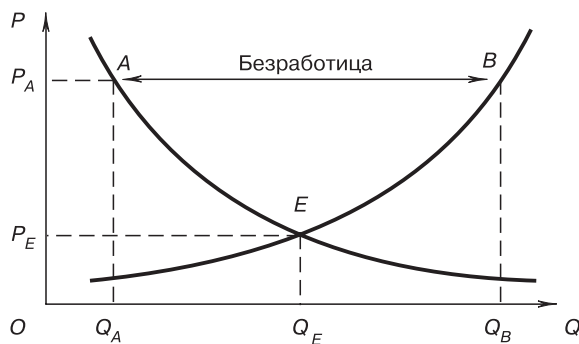


Рис. 20.4

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. В случае, если заработная плата опускается ниже этого уровня, разворачивается противоположный процесс. В конечном итоге конкурентный рынок труда характеризуется общим равновесием спроса на труд и предложения труда и равновесным уровнем заработной платы.

Рынок труда может характеризоваться монопсонией (олигопсонией). 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-монопсониста. Рынок труда может иметь высокую степень юнионизации, обусловленной значительной ролью профсоюзов. В этом случае отдельные отряды работников, организованные в профсоюзы, в процессе коллективных действий и заключения выгодных для себя коллективных договоров с работодателями добиваются превышения фактического размера заработной платы над ее равновесным уровнем. Это приводит в ряде случаев к негативным изменениям на рынке труда. Исключение составляет монопсонистический рынок труда, на котором профсоюзы могут добиться одновременного увеличения размеров заработной платы и уровня занятости.

В большинстве развитых стран законодательно установлен минимум заработной платы. В США федеральный минимум заработной платы варьируется в пределах от 40 до 60% от средней заработной платы, выплачиваемой рабочим обрабатывающей промышленности, которая в начале 1990-х гг. составила \$3,35 в час. С 1993 г. она повышена до \$4,55. В США с начала 2000 г. размер средней почасовой оплаты на производстве сравнительно высок. 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, которые 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 формируется и развивается новый тип сегментации рынка труда, который охватывает быстрорастущие наукоемкие производства и сферы услуг со смешанной в профессионально-квалификационном отношении рабочей силой, а также включает занятых 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 и 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 возникает конкуренция не только между безработными за то, чтобы получить хоть какую-нибудь работу, но и конкуренция 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 гг. 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 носит также дифференцированно-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 рынке труда между различными его подструктурами в больших масштабах и достаточно динамично происходит непрерывная циркуляция крупных, средних и мелких контингентов людских ресурсов: значительное число работников постоянно входит в состав экономически активного населения, выбывает из него, трудоустраивается и через некоторое время вновь увольняется, затем включается в поиск следующей работы и т. д.

Следовательно, на рынке труда формируются определенные потоки: выбывающие из состава рабочей силы; вступающие в состав рабочей силы; отказавшиеся от поисков работы; потерявшие работу; закончившие работать; получившие работу и т. д. Мобильность этих потоков характеризует рыночную динамику рабочей силы в обществе.

20.4. Безработица и ее виды

Безработица — неотъемлемый элемент рынка труда. Она представляет собой сложное многоаспектное явление. Взрослое население, обладающее рабочей си-

лой, 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. Все остальное взрослое население является неинституциональным. В состав занятого населения включают тех, кто ориентирован на рыночные структуры экономики.

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. Исключения составляют временно уволенные и те, кто временно не работают, но готовы приступить к новой работе и ожидают ее не более тридцати 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 отвечает 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 характеризуют следующие показатели:

- неинституциональное население $Ч_{\text{ни}}$;
- численность занятых $Ч_3$;
- численность безработных $Ч_6$;
- численность лиц, не входящих в состав рабочей силы $Ч_{\text{нрс}}$.

Между данными показателями существуют следующие зависимости:

- численность рабочей силы

$$Ч_{\text{рс}} = Ч_3 + Ч_6;$$

- неинституциональное население

$$Ч_{\text{ни}} = Ч_3 + Ч_6 + Ч_{\text{нрс}};$$

- уровень занятости населения

$$У_3 = Ч_3 / Ч_{\text{ни}};$$

- уровень безработицы населения

$$Y_6 = Ч_6 / (Ч_3 + Ч_6);$$

- норма безработицы

$$N_6 = (Ч_6 / (Ч_3 + Ч_6)) \times 100\%;$$

- уровень вовлеченности населения в состав рабочей силы

$$Y_{\text{врс}} = (Ч_3 + Ч_6) / Ч_{\text{нн}}.$$

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 срок краткосрочной безработицы в США, например, длится менее пяти недель, а долгосрочной — более шести месяцев.

Большинство западных экономистов признают 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 прирост 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 об естественном уровне безработицы, для характеристики которой используется понятие «норма безработицы при неускоряющейся инфляции». 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 Японии состояние занятости, при котором норма безработицы находится в пределах одного процента, рассматривается как полная занятость.

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.

В экономической литературе различают следующие типы безработицы: фрикционную, структурную, сезонную, циклическую, технологическую.

Фрикционная безработица. 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 отсутствует полная информация об имеющихся вакансиях или эта информация стоит слишком дорого. Ее уровень определяется общими затратами времени на поиски новой работы (от 1 до 3 месяцев).

Структурная безработица. Главной причиной структурной безработицы является профессионально-квалификационное и территориальное несоответствие между свободными рабочими местами и безработными в результате структурных сдвигов в экономике. Развитие экономики постоянно сопровождается 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. 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. В первом случае человек имеет трудоспособность и желание работать, но в силу сложившейся ситуации на рынке труда не может получить работу. Второй характеризует лиц, не желающих заниматься по тем или иным причинам трудовой деятельностью. 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.

Западные экономисты традиционно рассматривают естественную безработицу или безработицу при полной занятости прежде всего как структурную, которая отражает объективные структурные диспропорции на рынке труда. К естественной относят также фрикционную и сезонную безработицу. Собственно превышение уровня безработицы над ее естественной нормой обусловлено структурными сдвигами в экономике, особенности ее циклического развития — 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 силе 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.

В любом обществе безработица всегда связана с определенными социальными и экономическими 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.

Безработица ведет к усилению социально-негативных процессов, росту напряженности, социальной патологии в обществе. Американский ученый М. Харвей 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 6-летнего периода приводит к росту показателей «социальной патологии»: общей смертности на 2%, числа самоубийств на 4,1%, количества убийств на 5,7%, увеличению числа заключенных в тюрьмах на 4%, увеличению 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 отношений между людьми.

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:

$$(Q_{пз} - Q_{ф})/Q_{ф} = a \times (U_{ф} - U_{пз}),$$

где $Q_{пз}$ — уровень выпуска продукции при полной занятости; $Q_{ф}$ — фактический выпуск продукции; $U_{ф}$ — фактический уровень безработицы; $U_{пз}$ — норма безра-

ботицы при полной занятости (естественная норма безработицы); a — коэффициент, рассчитанный эмпирическим путем, $a = 2,5$.

Согласно закону Оукена, превышение фактического уровня безработицы на 1% над ее естественным уровнем приводит к уменьшению фактического ВВП по сравнению с потенциально возможным ВВП в среднем на 2,5%. Так, например, если в данном году фактический ВВП составил \$4500 млрд, фактический уровень безработицы — 9%, а ее естественный уровень — 6%, то экономика недополучила продукции на \$337,5 млрд, что составляет $2,5\% \times 3,0\% = 7,5\%$ от фактически произведенного ВВП. Потенциальный ВВП при полной занятости составил бы \$4837,5 млрд.

20.5. Миграция трудовых ресурсов

Рынок труда предполагает высокую мобильность рабочей силы, ее свободное перемещение из одних регионов в другие с целью поиска и получения работы. Данные процессы образуют миграцию трудовых ресурсов. Движущим мотивом миграции, как правило, является надежда найти более высокооплачиваемую работу. Миграция трудовых ресурсов, характеризующая территориальную мобильность трудоспособного населения на рынке труда, бывает двух видов: внутренней и международной.

Внутренняя миграция трудовых ресурсов — это межрегиональное перемещение трудоспособного населения в поисках более высоких заработков в рамках одной страны. Отмечаются четыре формы внутренней миграции трудовых ресурсов: безвозвратная, маятниковая, сезонная, эпизодическая.

Безвозвратная (на постоянное жительство и работу) вызывает территориальное перемещение трудовых ресурсов. Сезонная предполагает их перемещение к местам временной работы и жительства на несколько месяцев, что обусловлено сезонным ритмом производства (сельское хозяйство, строительство, промыслы). Маятниковая характеризуется ежедневными, еженедельными или ежемесячными поездками людей от места постоянного жительства до места работы и обратно, когда дом и работа расположены в разных населенных пунктах. Эпизодическая — деловые поездки, командировки, характеризующиеся нерегулярностью по времени и по направлению.

Главная функция миграции трудовых ресурсов заключается в обеспечении необходимого уровня территориальной мобильности трудоспособного населения на национальном рынке труда, обновлении структуры и состава рабочей силы, поддержании соответствия между спросом и предложением на региональных рынках труда. Социальная функция состоит в повышении жизненного уровня, изменении социального статуса работника, возможности наиболее полной реализации личностного потенциала человека.

На миграционную подвижность трудоспособного населения влияют экономические, социальные, природно-климатические, экологические, демографические, этнические, политические факторы.

Все они находятся в тесной взаимосвязи, воздействуют на территориальное перемещение не изолированно, а интегрально. В последние годы в странах СНГ

появился особый тип миграции населения, связанный с национальными конфликтами. Данный вид миграции обусловлен рядом факторов неэкономического характера. Однако большие масштабы такой вынужденной миграции населения оказывают существенное влияние на состояние как национального, так и региональных рынков труда.

Международная миграция трудовых ресурсов представляет собой перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую с целью найти более высокооплачиваемую работу. Основными факторами международной миграции трудовых ресурсов являются:

- низкий уровень экономического развития страны и низкий уровень заработной платы и жизни иммигрирующих людей;
- хроническая безработица или неполная занятость населения;
- неравномерность процессов экономического роста и накопления капитала в разных странах;
- неэкономические факторы (социальные, политические, семейные).

Различают иммигрантов двух видов: легальных и нелегальных. Легальные иммигранты въезжают в страну в соответствии с действующими в ней иммиграционными законами. Так, в США ежегодно въезжает более 500 тыс. легальных иммигрантов. В последние годы особенно увеличилось число и нелегальных иммигрантов.

Различают два вида иммиграции: постоянную и временную. Если в первом случае речь идет о смене постоянного места жительства, работы и получения нового гражданства, то во втором — о получении временной работы от нескольких месяцев до нескольких лет, чтобы, заработав деньги, вернуться на родину.

Современная миграция характеризуется определенными закономерностями. Преобладающее значение имеют экономические мотивы миграции, т. е. переселение в целях поиска работы с лучшими условиями труда и оплаты. Одним из важных мотивов становится получение образования, что привело к появлению миграционного потока людей молодого возраста. В последние годы наблюдается постоянный рост объемов миграции в связи с неравномерностью развития экономики отдельных стран.

В конце 80-х — начале 90-х гг. резко увеличилась эмиграция научных кадров из стран Восточной Европы и СНГ, и прежде всего из России, в развитые страны. Такое перемещение получило название «утечки умов». Прибыль, получаемая от использования «чужих умов» развитыми странами, в несколько раз больше объемов их помощи развивающимся странам. Это позволяет экономить данным странам многие миллиарды долларов на подготовке высококвалифицированных специалистов, от которых в решающей мере зависят темпы экономического роста и НТП. В настоящее время главными центрами притяжения иностранных трудовых ресурсов являются США, Западная Европа, Ближний и Средний Восток.

В целом отмеченные закономерности выражают развитие и углубление современной тенденции к мировой интеграции хозяйственной жизни, осуществляющейся в противоречивых формах в процессе ее приспособления к рыночной системе хозяйствования.

Процессы международной миграции трудовых ресурсов оказывают решающее влияние на формирование международного рынка труда, перераспределение трудовых ресурсов между различными экономическими центрами мира и регионами. Она способствует выравниванию доходов населения на мирохозяйственном уровне. В результате международного перелива рабочей силы происходит определенное выравнивание уровней заработной платы в разных странах. Международный перелив рабочей силы влечет за собой определенные затраты, издержки миграции. В структуре последних необходимо учитывать как явные, связанные с переездом и трудоустройством на новом месте, так и скрытые, связанные с утратой дохода во время переезда и устройства в принимающей стране, а также с адаптацией к новому образу жизни, культуре, языку, климату и др.

Страна, в которой наблюдается устойчивый рост иностранной высококвалифицированной рабочей силы, имеет большую выгоду за счет обеспечения более динамичного экономического развития. Миграция трудовых ресурсов из бедной страны в богатую способствует росту ВВП, увеличению национального дохода, увеличивает доходы бизнеса в принимающей стране, снижает средний уровень заработной платы.

Для предпринимателей выгода от использования иностранной рабочей силы заключается в повышении нормы прибыли как за счет более низкой оплаты труда иммигрантов, так и за счет роста предложения на рынке труда и снижения общего уровня заработной платы. Это обостряет проблему занятости в индустриально развитой стране, отрицательно сказывается на экономическом положении местного населения. Последствием такого положения является возникновение конфликтов между националистически настроенными слоями местного населения и иностранными работниками. Поэтому в последнее время в наиболее развитых странах мира (США, Канада, Западная Европа и др.) произошло ужесточение иммиграционных законов, ограничивающих въезд в страну неквалифицированных иностранных работников. Они предпочитают не импортировать неквалифицированный труд, а вывозить капиталы и создавать предприятия там, где имеется дешевая рабочая сила.

20.6. Закономерности формирования человеческого капитала

Возникновение и развитие теории человеческого капитала обусловлено теми коренными изменениями, которые происходят в обществе в эпоху научно-технической и информационной революции, когда человек, его научно-образовательный потенциал становятся решающим фактором социального и экономического прогресса. Категория человеческого капитала широко используется современной мировой экономической наукой и занимает одно из центральных мест в теории и практике рыночного хозяйства.

Отдельные положения, связанные с проблемой оценки труда и анализа производительных способностей человека, были разработаны еще классиками политической экономии.

Формирование современной теории человеческого капитала относится к 1960-м гг., когда в американских экономических изданиях был опубликован ряд статей по

данной проблеме. Основные положения теории сформулированы такими экономистами, как Г. Беккер, У. Боуэн, М. Блауг, Б. Вейсброд, Э. Денисон, Дж. Кендрик, Дж. Минцер, Г. Псахаропулос, Л. Туроу, М. Фишер, Т. Шульц и др. В 1992 г. американский экономист Г. Беккер за работы по теории человеческого капитала удостоен Нобелевской премии по экономике.

Применение инструментария данной теории позволило по-новому подойти к решению проблем, связанных с факторами экономического роста, распределения доходов, экономической роли образования, взаимосвязи инвестиций в человека с уровнем производительности труда и доходов, мотиваций предпринимательской деятельности. Особое значение приобретает изучение комплекса вопросов обеспечения рациональной занятости и оптимального функционирования рынка труда.

Под человеческим капиталом обычно понимается имеющийся у человека запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые содействуют росту его производительности труда и влияют на рост доходов (зарботков). Все виды затрат, которые носят целесообразный характер и определяют будущий денежный доход человека, расцениваются как «инвестиции в человеческий капитал». К ним относятся расходы по поддержанию здоровья, получению образования, затраты, связанные с поиском работы, профессиональной подготовкой на производстве, рождением и воспитанием детей.

Индивиды принимают определенное решение об инвестициях в свое образование, здоровье, профессиональную подготовку на основе сопоставления связанных с данными вложениями выгод и издержек. Выгоды предстают в виде ожидаемых в будущем более высоких доходов, получения престижной работы, повышения социального статуса и др. Издержки определяются денежной оценкой осуществляемых затрат на обучение, подготовкой, а также альтернативной стоимостью этих инвестиций.

Человеческий капитал в виде навыков и способностей людей может быть накапливаемым, он неотделим от его носителя — живой человеческой личности. В макроэкономическом понимании *человеческий капитал является главным фактором экономического роста*. Вложения в него дают довольно длительный по времени и интегральный по характеру эффект, как экономический, так и социальный. Инвестиционный период человеческого капитала значительно длиннее, чем физического. Только в образовании он может достигать 12–18 лет. Функционирование человеческого капитала, степень отдачи от его применения детерминированы свободным волеизъявлением субъекта, его индивидуальными интересами и предпочтениями, ответственностью и общей культурой. Известны несколько моделей формирования человеческого капитала. Используя в качестве базовой модели производственную функцию Кобба–Дугласа, Л. Туроу предложил следующую модель производства человеческого капитала:

$$HC = f(K, HC_x, P, EA),$$

где HC — произведенный человеческий капитал; K — физический капитал; HC_x — вложения человеческого капитала; P — природные ресурсы; EA — экономическая способность различных индивидов.

Модель производства человеческого капитала Т. Шульца, И. Бен-Порэта выглядит иначе. Странники данного подхода предлагают следующую модель производства человеческого капитала:

$$Q_t = B_0 (S_t \times K_t)^{B_1} D^{B_2},$$

где Q_t — объем произведенного человеческого капитала; t — определенный отрезок времени; B_0 — коэффициент способности увеличивать человеческий капитал; S_t — часть имеющегося запаса человеческого капитала, включенная в производство этого капитала; K_t — общий запас человеческого капитала; B_1, B_2 — коэффициенты менее 1, $B_1 + B_2 < 1$; D — окупаемые вложения.

В реальной действительности применяются различные методы количественной оценки инвестиций в человека. Самый распространенный — принцип капитализации будущих доходов, основанный на положении о так называемом предпочтении благ во времени. Его суть сводится к тому, что люди склонны выше оценивать определенную сумму денег или набор благ в настоящее время, чем такую же сумму или набор благ в будущем.

Величина человеческого капитала определяется экономическим эффектом от его использования, т. е. совокупным доходом. Дисконтируемая сумма всех будущих доходов составляет величину применяемого капитала. Процедура, с помощью которой вычисляется сегодняшнее значение любой суммы и которая может быть получена в будущем, называется *дисконтированием*. В общем виде дисконтирование осуществляется по формуле:

$$D_t = \frac{D_c}{(1+i)^t},$$

где D_c — сегодняшняя величина дохода; D_t — будущая величина дохода; i — текущая процентная ставка; t — число лет. D_c — это определенная сумма денег, которая, будучи вложенной на t лет под норму процента i , вырастет до значения D_t . D_c представляет собой сегодняшний аналог суммы D , которая будет выплачена через t лет с учетом нормы процента, равной i годовых.

Большое значение теория человеческого капитала имеет для исследования экономических аспектов образования, которое рассматривается как главный фактор экономического роста и НТП.

Вклад образования в увеличение зарплаток можно определить следующим образом. Зарплатная плата работника с определенным уровнем образования состоит из двух частей. Первая часть представляет собой тот уровень заработной платы, которую бы он получал, имея нулевой уровень образования. Вторая часть — рост заработной платы в зависимости от образования, или доход на человеческий капитал, сформированный в результате инвестиций:

$$Y_n = X_0 + RC_n,$$

где Y_n — заработки человека, имеющего n лет образования; X_0 — заработки человека, имеющего нулевое образование; R — текущая норма отдачи вложений в образование; C_n — объем инвестиций в течение n лет обучения.

В рамках теории человеческого капитала зарплатная плата рассматривается в виде некой слоистой структуры, в которой каждому слою соответствует опре-

деленный уровень образования. Величина заработков конкретного слоя, соответствующего данному конкретному уровню образования, представляет собой денежный доход от него. Так, экономический эффект от высшего образования будет равен разнице в пожизненных заработках двух лиц: закончившего университет и получившего среднее образование.

Более высокая образовательная подготовка дает большую отдачу. Положение о том, что бóльшие вложения на получение более высокого уровня образования обеспечивают и бóльшую величину заработков, подтверждается практикой. Так, в США в начале 90-х гг. уровень среднегодовых заработков дипломированного специалиста высшей квалификации более чем в 2 раза превышал среднегодовой доход дипломированного выпускника колледжа и более чем в 3,5 раза — среднегодовой доход учившегося в колледже, но не получившего диплома.

Действует следующая закономерность: доходы работника повышаются по мере роста уровня его образования и возраста, но до определенного предела — как правило, 55–60 лет (время выхода на пенсию). После этого возраста доходы работников практически всех образовательных уровней имеют тенденцию к резкому снижению.

Оценка человеческого капитала в денежном выражении позволяет нам определить его абсолютную величину. Знание абсолютной величины человеческого капитала (образовательного фонда) дает возможность построения целого ряда показателей. Одним из таких показателей является показатель интеллектуалоемкости производства, который аналогичен показателю фондоемкости.

Показатель интеллектуалоемкости производства исчисляется как отношение фонда образования к валовому национальному продукту. Он показывает, сколько денежных единиц, аккумулированных в образовательном фонде, приходится на каждую единицу произведенной продукции:

$$И_e = \frac{ОФО}{ВНП},$$

где ОФО — денежная оценка фонда образования; ВНП — денежная оценка валового национального продукта.

Фонд образования равен стоимости одного года обучения каждого уровня (с включением потерянных заработков), умноженной на число человеко-лет образования (с поправкой на неодинаковую продолжительность учебного года), накопленного населением к тому или иному моменту времени.

При определении экономической эффективности образования используется показатель внутренней нормы отдачи. Внутренняя норма отдачи представляет собой такую норму процента, при которой приведенная величина будущих выгод обучения равна приведенной величине его издержек:

$$\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t},$$

где B_t — доход от образования в момент времени t ; C_t — издержки обучения в момент времени t ; n — число периодов времени; r — внутренняя норма отдачи.

Чем больше знаменатель, тем больше значение уравнения. Чем выше r , тем прибыльнее инвестиции в образование. Расчеты отдачи затрат на получение различ-

ных уровней образования (например, высшего) осуществляются путем сопоставления пожизненных заработков лица, имеющего высшее образование, с пожизненными заработками лица, имеющего, например, среднее образование. Разность заработков является результатом сделанных вложений в высшее образование. Из полученной разницы вычитается стоимость приобретения высшего образования. Получившееся значение представляет собой приведенную величину чистого дохода от высшего образования, полученную за весь трудоспособный период жизни человека.

В приближенном виде данный показатель можно рассчитать следующим образом:

$$r = \frac{D_v - D_c}{C_0},$$

где D_v — измененные заработки лиц с высшим образованием; D_c — пожизненные заработки лиц со средним образованием; C_0 — разница в сумме затрат на высшее и среднее образование.

Показатель внутренней нормы отдачи занимает центральное место в теории человеческого капитала (экономики образования). Он строится по аналогии с нормой прибыли и дает возможность сопоставить окупаемость вложений в человеческий и физический капитал. Данный показатель призван определить степень окупаемости инвестиций в человека подобно тому, как норма прибыли выражает степень рентабельности вложений в физический капитал. В отличие от показателей текущей эффективности, характеризующих ее уровень в каждый данный момент времени, внутренняя норма отдачи предназначена для измерения степени окупаемости капитального блага (образования) за весь срок его службы.

Американские специалисты в области экономики образования Л. Лесли и П. Бринкман под эгидой американского Совета по образованию на основе анализа данных о состоянии высшего образования США во второй половине 80-х гг. получили следующие результаты. Инвестиции в высшее образование, осуществляемые частными лицами, как правило, полностью окупаются и приносят ощутимые выгоды. Коэффициент окупаемости частных вложений в обучение (частная норма отдачи образования для получения степени бакалавра составляет от 11,8 до 13,4%, для одногодичного последипломного уровня — 8, для магистра — 7,2 и для доктора философии — 6,6%).

Необходимо отметить, что учет лишь денежной доходности образования занижает его действительную ценность как для самого работника, так и для всего общества. Высшее образование имеет ряд дополнительных выгод неденежного характера: большая самостоятельность при принятии решений, наличие творчества, менее однообразный характер труда, лучшие его условия, большие возможности общения, более значимый социальный статус и др. Учет всех этих неденежных выгод, связанных с получением высшего образования, характеризует интегральную ценность высшего образования.

Рассмотрим условный пример расчета экономической эффективности индивидуальных вложений в образование. Предположим, что общий уровень цен остается стабильным в течение четырех лет. Процентная ставка в течение этого пе-

риода также остается стабильной и составляет 10%. Все связанные с инвестициями в образование затраты и выгоды приводятся к единому моменту времени путем дисконтирования.

Все затраты индивида на обучение включают в себя плату за обучение и упущенные за это время заработки, которые рассматриваются как отрицательные доходы. Затраты на обучение нужно сравнить с ожидаемыми выгодами более высоких заработков после обучения. Вложения в образование эффективны, если выгоды более высоких заработков после обучения, рассматриваемые как чистая сегодняшняя ценность вложений в образование, превышают затраты.

Пусть у Антона есть два альтернативных проекта.

Первый — в течение четырех лет работать клерком в банке и иметь потенциальный заработок в размере \$6000 в год. Второй — окончить одногодичные курсы повышения квалификации «Маркетинг в банке» стоимостью \$2000. После окончания курсов ему обещают место специалиста в отделе маркетинга коммерческого банка в течение трех лет. За эти годы Антон рассчитывает получить прирост к своему потенциальному заработку клерка в размере \$3000, 4000, \$5000 соответственно. Какой из этих двух проектов выбрать Антону?

Чтобы определить эффективность проекта, связанного с инвестициями в образование, необходимо сравнить затраты на образование с выгодами от его получения. Если последние превысят первые, то Антону выгодно продолжить обучение.

В случае обучения на курсах затраты Антона будут состоять из платы за обучение на курсах в размере \$2000 и упущенных заработков в размере \$6000. Всего затраты на обучение составят \$8000. Сравним их с дисконтируемым значением будущих доходов (выгод) от обучения. Если чистая приведенная стоимость проекта будет положительной, то он выгоден. Чистая приведенная стоимость представляет собой текущую ценность потока чистых поступлений, получаемых лицом, осуществляющим инвестиции.

$$\text{ЧПС} = -8000 + \frac{3000}{(1+0,1)^1} + \frac{4000}{(1+0,1)^2} + \frac{4000}{(1+0,1)^3};$$

$$\text{ЧПС} = -8000 + 2727 + 3305 + 3757;$$

$$\text{ЧПС} = \$1789 \text{ или}$$

$$\text{Эффект} = \text{Выгоды} - \text{Затраты} = 9789 - 8000 = \$1789.$$

Следовательно, выгоды превышают затраты, эффект от повышения образования составляет \$1789. Антону выгодно реализовать второй проект, связанный с дополнительными инвестициями в образование. Если бы величина ЧПС оказалась отрицательной, то Антону было бы выгоднее реализовать первый проект. Но при этом не нужно забывать, что вложения в образование дают также нематериальные выгоды и возможность получить более престижную и перспективную работу.

Для оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал (образование) можно использовать показатель внутренней нормы отдачи образования. Она пред-

ставляет именно ту конкретную норму дохода, которую можно ожидать при реализации данного инвестиционного проекта. При выборе проекта его внутренняя норма отдачи сравнивается с действующей нормой процента. Если величина первой не меньше величины последней, то проект инвестирования в образование выгоден.

Показатели нормы отдачи могут быть использованы для анализа долговременных тенденций на рынке труда. В условиях свободной конкуренции недостаток предложения рабочей силы определенной профессии и квалификации вызовет на рынке труда повышение относительного уровня заработной платы данной категории работников. Это приведет к росту отдачи вложений на их подготовку. Увеличение нормы отдачи вложений в образование (профессионально-квалификационную подготовку) приведет к росту численности обучающихся по данной специальности и выходу их на рынок труда. Постепенно предложение повышается и нехватка рабочей силы данного профессионально-квалификационного уровня на рынке труда устраняется. При равновесии спроса и предложения на рынке труда соотношение между затратами на подготовку рабочей силы данного уровня и уровнем ее оплаты будет оптимальным, а внутренние нормы отдачи будут выравнены.

Следует подчеркнуть, что не всякие вложения в человека могут быть признаны инвестициями в человеческий капитал, а лишь те, которые нравственно оправданы и целесообразны с точки зрения интересов цивилизованного правового общества.

Глава 21

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА. РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ И ЦЕННЫХ БУМАГ

21.1. Денежная масса, спрос и предложение денег. Денежный рынок

Вопросы этой темы посвящены характеристике денежного рынка, кредитного механизма, проблемам реструктуризации банковской системы, становлению вексельного рынка, развитию рынков кредитных ресурсов и ценных бумаг.

Важнейшей составной частью финансового рынка выступает денежный рынок. Чтобы понять механизм функционирования денежного рынка, надо познакомиться с его составляющими, важнейшей из которых выступает денежная масса.

Денежная масса представляет собой совокупность всех денежных средств в наличной и безналичной формах, с помощью которых осуществляется обращение товаров и услуг в хозяйстве. Объем денежной массы зависит от многих факторов, но прежде всего от предложения и спроса на деньги, которые определяют объем и конъюнктуру денежного рынка.

Предложение денег — это совокупность платежных средств, обращающихся в экономике в данный момент. Деньги выпускаются в обращение государственным казначейством и эмиссионным банком. Предложение денег определяется с помощью денежных агрегатов M_1, M_2, M_3, \dots, L и т. д. Каждый последующий агрегат включает в себя предыдущий плюс денежные средства, активы, ценные бумаги на разные ступенях их использования (см. п. 5.3). Наиболее часто для характеристики предложения денег используется агрегат M_1 — «деньги для сделок», включающий наличные деньги, депозиты до востребования и чековые депозиты.

Предложение денег контролируется Центробанком страны, который стремится поддерживать его на фиксированном уровне, поэтому графически кривая предложения денег представляет собой вертикальную линию и выглядит следующим образом (рис. 21.1).

На начало января 1998 г. в Российской Федерации в наличном обороте находилось 134 млрд новых денонмированных рублей (134 трлн руб. в старом исчислении). Все они распределены по расчетным центрам страны в соответствии с оборотом денег в каждом субъекте Федерации.

Спрос на деньги вытекает из функций денег — средства обращения и средства сохранения богатства, а также их абсолютной ликвидности. Совокупный спрос

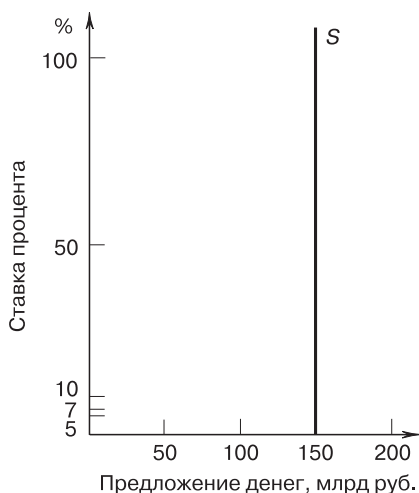


Рис. 21.1

состоит из спроса на деньги для сделок и спроса на деньги как средства сохранения богатства.

Кривая общего спроса на деньги выглядит следующим образом (рис. 21.2) и обозначает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения ценных бумаг при данной величине ставки процента.

Современная теория спроса на деньги представлена различными концепциями. Американский экономист И. Фишер (1867–1947), представитель количественной теории денег, которая стала составной частью неоклассического направления, предложил следующее уравнение:

$$M \times V = P \times Q,$$

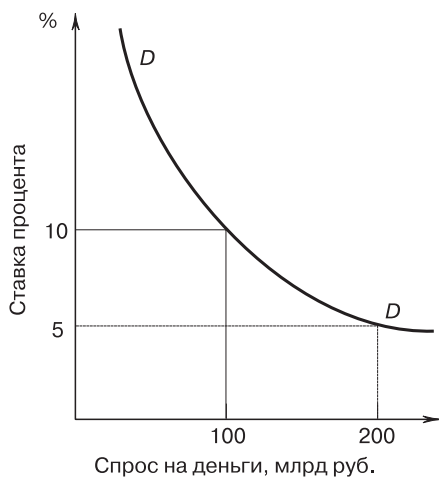


Рис. 21.2

где M — количество денег в обращении; V — скорость их обращения; P — средневзвешенный уровень цен; Q — количество всех товаров и услуг.

При этом предполагается, что V и Q постоянны, поскольку определяются долговременными факторами.

Другой вариант количественной доктрины (кембриджский) разрабатывался целым рядом английских экономистов. Например, формулу А. Пигу (1877–1959) можно представить следующим образом:

$$M = K \times P \times T,$$

где M — количество денег; K — доля годовых доходов, которую желают иметь в денежной форме; P — уровень цен; T — физический объем производства.

Неоклассическая школа спроса на деньги может быть выражена математически в виде системы из трех уравнений, которые тесно связаны с кембриджским уравнением (Харрис Л. Денежная теория. М.: Прогресс, 1990. С. 137). Однако оно более точно отражает реальную потребность.

Во-первых, это уравнение описывает спрос на номинальные денежные остатки:

$$M^B = K \times P \times Y.$$

Во-вторых, это уравнение характеризует функцию предложения денег:

$$M^S = M^{-S}.$$

В-третьих, оно отражает реальное условие равновесия на рынке:

$$M^S = M^D.$$

В этом случае планируемый спрос на деньги должен быть равен их планируемому предложению для поддержания равновесного состояния экономики.

Дж. М. Кейнс, выступив против ряда положений неоклассиков, сформулировал свое понимание роли и значения денег в экономике, предложив доктрину «предпочтения ликвидности». По его мнению, потребность в денежных средствах возникает в связи:

- с необходимостью осуществления текущих сделок (транзакционный мотив);
- с неопределенностью будущих изменений нормы процента (спекулятивный мотив);
- с риском потерь (мотив предосторожности).

Современные монетаристы используют «денежное правило», сформулированное еще в 50-е гг. М. Фридменом, по которому для обеспечения экономической стабильности необходимо поддерживать устойчивый долговременный темп роста денежной массы. Это означает попытку создания нового механизма регулирования количества денег в обращении.

Обращение денег в хозяйственном обороте образует денежный рынок. На денежном рынке норма ставки процента, с одной стороны, определяется спросом на деньги и их предложением, а с другой стороны, рынок — это сеть финансовых институтов, обеспечивающих взаимодействие спроса и предложения денег.

Графическая модель денежного рынка может выглядеть следующим образом (рис. 21.3).

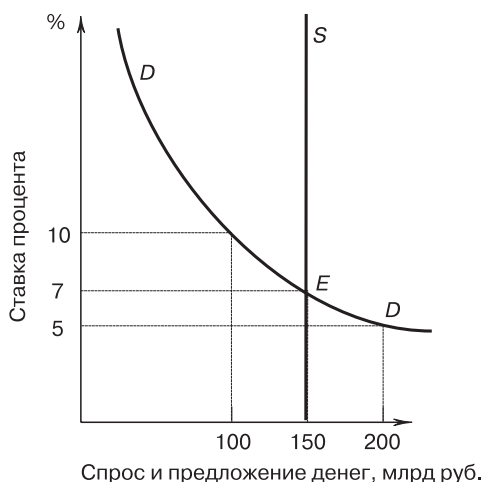


Рис. 21.3

На представленном графике равновесие спроса на деньги и предложение денег имеют место при номинальной ставке процента, равной 7%. При более низкой ставке процента хозяйственные агенты будут стремиться увеличить количество денег в своих авуарах, тем самым поднимая ставку процента вверх, достигая нового равновесия, и наоборот.

Денежный рынок весьма динамичен, тесно связан с функционированием экономики в целом, и прежде всего с кредитно-банковской системой.

21.2. Сущность, функции и формы кредита

Множество исследований посвящено кредиту. Этот сложный инструмент можно охарактеризовать с различных сторон. В дословном переводе кредит означает доверие (лат. *credo* — верю). Можно понимать его и как обращение капитала в чужом предприятии и определить как сделку. *Кредитная сделка* — это купля-продажа с отсроченным платежом.

Уточняя понятие кредита, можно констатировать, что *кредит* — это форма существования (движения) ссудного фонда, своеобразная форма реализации собственности на ссудный фонд.

Ссудный фонд представляет собой часть централизованного денежного фонда и ассоциируется с некой суммой денег. Более углубленный анализ позволяет понять, что ссудный фонд представляет собой сложное, противоречивое отношение, связанное с двумя процессами: с формированием и использованием на условиях возвратности временно свободных денежных средств. Это единство, причем противоречивое, и именно из противоречий существования ссудного фонда возникает кредит.

На следующей ступени абстракции кредит можно представить в качестве определенной подсистемы с противоположными силами, взаимодействие которых

становится источником развития как самого кредита, так и его воздействия на экономику. Кредит связывает воедино противоположные элементы системы и становится важным фактором целостности системы.

На более высокой ступени абстракции кредит трансформируется в кредитные отношения, которые складываются между кредитором и должником по поводу движения ссудного фонда. Причем эти отношения могут давать импульс к развитию, питая, например, венчурный капитал, а могут выступать тормозом развития экономики.

Кредит выполняет важные функции в обеспечении микро- и макроэкономического равновесия. «Банковскую продукцию» трудно описать, но именно она во многом меняет стоимостные связи. С помощью кредита осуществляется перераспределение капитала между различными отраслями и предприятиями в соответствии с меняющейся конъюнктурой рынка и необходимостью оптимизации производства. Основные принципы кредитования — срочность и возвратность — позволяют выступать кредиту эффективным дисциплинирующим средством рыночного механизма.

Кредит осуществляет свое движение в различных формах. Классическими формами кредита являются коммерческий и банковский. *Коммерческий кредит* используется при продаже товара с отсрочкой платежа. Его объектом выступают средства в товарной форме. Цель — ускорение реализации товаров и услуг. Документом при осуществлении сделки в форме коммерческого кредита выступает вексель.

Вексель — это одна из разновидностей ценных бумаг. Он представляет собой особый вид письменного долгового обязательства, дающий его владельцу право требовать по истечении определенного срока уплаты обозначенной в нем суммы. Вексель может быть простым и переводным. *Простой вексель* — это обязательство лица, выдавшего его, уплатить определенную сумму держателю векселя в указанный срок.

Переводной вексель, или *тратта*, представляет собой письменный приказ векселедержателя (трассанта) плательщику (трассату) об уплате обозначенной в векселе суммы денег третьему лицу — акцептанту, принимающему на себя обязательство платежа или гарантирующему оплату по векселю.

Коммерческое кредитование в России было отменено кредитной реформой 1930–1933 гг. При переходе к рыночной экономике коммерческий кредит возрождается, но с большими трудностями. Пока еще отсутствует механизм учета векселей в коммерческих банках и их переучета в Центральном банке России.

Банковский кредит предоставляется банками в форме денежных ссуд предпринимателям и другим заемщикам. Кредитором выступает банк.

Банковские кредиты делятся на *краткосрочные*, когда кредит выдается сроком до года и используется на формирование оборотного капитала, и *долгосрочные*, выдаваемые на срок больше года.

Банковский кредит более эластичен, чем коммерческий, так как он не ограничен суммами кредитных сделок, их сроками и направленностью.

Следующей формой является *государственный кредит*, когда заемщиком выступает государство, а кредитором — главным образом население. Оформляется

эта форма кредита в государственных займах, целевых беспроцентных займах, казначейских обязательствах.

В условиях становления рынка получает развитие потребительский кредит, предоставляемый на бытовые цели, и международный кредит, который обслуживает межгосударственные связи.

Новыми формами кредитных отношений, которые успешно применяются в цивилизованных странах, являются лизинг-кредит, факторинг, форфейтинг и др.

Лизинг-кредит появляется в мировой практике предпринимательства в 80-х гг. прошлого века. *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. 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 10–15 лет. Обычно компании сдают технику в аренду не самостоятельно, а через посредников — лизинговые фирмы. В качестве лизинговых компаний выступают различные организации — банки и их подразделения или филиалы и дочерние компании промышленных корпораций. В рыночном механизме России эта форма кредита развита недостаточно. Широко применяются в основном краткосрочный прокат оборудования на срок до одного года (так называемый рейтинг).

Коммерческие банки начали использовать такую форму кредита, как факторинг. *Факторинг* — это перекупка или перепродажа чужой задолженности или коммерческие операции по доверенности. Банк или другой комиссионер покупает «дебиторские счета» предприятия, ассоциации и т. д. за наличные, а затем взыскивает долг с фактического покупателя, которому ассоциация продала товар или оказала услугу.

Форфейтинг — это долгосрочный факторинг, связанный с продажей банку долгов, взыскание которых наступит через 1–5 лет.

21.3. Кредитный механизм: содержание, диалектика развития

В развитии теории и практики кредита центральным является вопрос об исходном пункте формирования кредитного механизма.

Кредитный механизм целесообразно рассматривать как форму организации и способ использования кредитных отношений.

Кредитный механизм — это экономический механизм реализации собственности на ссудный фонд, выступающий в той или иной организационной форме кредитных отношений, адекватных данному уровню развития производительных сил. Кредитные отношения становятся базой формирования кредитной политики. Происходит процесс осознания сути явлений, и на этой основе ведется поиск средств воздействия на экономику, которые и являются элементами кредитной политики.

Кредитный механизм переходной экономики неадекватен развитым рыночным кредитным отношениям. Пока можно говорить лишь о переходных формах кре-

дитного механизма, ориентированного на рыночные отношения, но не избавленного от административных элементов управления.

Каковы особенности нашего кредитного механизма по сравнению с кредитными механизмами цивилизованных стран?

Первая особенность в том, что российское кредитное хозяйство только формируется. В нем отсутствует или недостаточно развито множество элементов, структур и систем, типичных для развитых хозяйств (торговля фондовыми ценностями, вексельный, чековый обороты, клиринговые палаты, ипотечные банки).

Вторая особенность связана с различиями в материально-технических базах кредитных систем. Наша кредитная система находится на стадии простой кооперации труда и вступает в эпоху электроники со значительным опозданием.

Третья особенность заключается в отсутствии нормативной базы государственного регулирования кредитной сферы. В развитом рыночном хозяйстве кредитное дело занимает одно из ведущих мест в системе государственного регулирования экономики.

Четвертая особенность — отсутствие «гласности» в кредитной сфере. Диалектика развития кредита подводит к формированию кредитного механизма всемирного хозяйства. Это не простая механическая сумма кредитных механизмов всех стран. Это сложный, многогранный процесс переплетения, интеграции, взаимозависимости кредитных механизмов различных стран, результатом которого является появление единого мирового кредитного пространства и особого мирового рынка — международного рынка ссудных капиталов.

21.4. Банки, их виды и функции

На основе кредита, кредитных отношений, кредитного механизма возникает кредитная система — банки. *Банк* — это не ведомство, выступающее в качестве податка Министерства финансов, а экономический 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 прибыль. Собственные средства составляют незначительную часть ресурсов современного банка. Основная часть ресурсов банка привлекается в виде вкладов (депозитов), а также контокоррентных и корреспондентских счетов.

Банковская система в российской экономике многократно реформировалась и перестраивалась. Реформа 1988 г. создала «большую пятерку» банков, которые формировались по отраслевому принципу и только усилили административно-командную логику хозяйствования. Реакцией на такую перестройку стала «эпидемия» появления кооперативных и коммерческих банков. Эти новоявленные банкиры были не очень профессиональны и выдавали ссуды под очень высокий процент. С 1989 г. начался второй этап перестройки банковского дела созданием двухуровневой банковской системы. Первый уровень связан с организацией де-

нежного обращения и кредита, стабилизацией денежной единицы, экономическим контролем за деятельностью коммерческих банков. Это функции Центрального банка России. Второй уровень — это коммерческие банки, которые выполняют непосредственно кредитные и расчетные операции, обслуживание клиентов. В переходной экономике основу образуют коммерческие банки. Но одновременно должна повышаться роль государственного банка в структуре центральных экономических органов. В мировой практике существуют различные модели взаимоотношений между центробанком, правительством и парламентом. Созданы такие механизмы, которые не дают права правительству свободно распоряжаться ресурсами банка для финансирования бюджетных расходов. У нас такие механизмы отсутствуют, что выступает стимулом колоссального роста внешнего и внутреннего государственного долга и ведет к нарушениям ритмов экономического роста.

Важные функции в рыночной экономике выполняют разнообразные небанковские финансово-кредитные учреждения с информационными системами, которые работают на базе финансово-кредитных телекоммуникаций. Это лизинговые компании, трастовые, инвестиционные, выпускающие акции, факторинговые, форфейтинговые, клиринговые палаты, страховые общества, занимающиеся страхованием финансовых рисков, пенсионные фонды. Современная кредитная система создает условия для «молниеносных расчетов» без соответствующих бумажных документов путем электронных импульсов через межбанковскую телекоммуникацию.

Говоря о современной банковской системе, адекватной рыночной экономике, нельзя обойти вниманием такое понятие, как «банковский мультипликатор». Когда заемщик занимает деньги в одном банке, но после совершения сделок эти деньги могут оказаться в другом банке, который может ссудить их другому клиенту, идет процесс взаимопереpletения денежных ссуд. Когда процесс кредитования закончится, то первоначально вложенная сумма возрастет. Величина, на которую увеличится первоначальная сумма, называется банковским мультипликатором.

Существование банковского мультипликатора означает, что если в банковскую систему извне попадает некоторая сумма денег, то в конечном итоге предложение денег увеличится до суммы, равной первоначально вложенной и умноженной на банковский мультипликатор. Но изъятие первоначально вложенной суммы денег из банковского оборота означает потерю для банка потенциальных кредитов. Банковский мультипликатор способствует увеличению количества денег в обращении, что ведет к глубоким социальным последствиям, порождая инфляционные ожидания.

21.5. Ссудный процент, закономерности его динамики

Важнейшим элементом кредитной сделки является уровень ссудного процента. Процент, так же как и кредит, существовал не всегда. Возникновение металлических денег, денежного капитала, процента и ростовщичества, с которых начинается цивилизация, стало возможным только на определенной ступени развития товарного производства.

Вместе с тем процент не является обязательным атрибутом кредита. На ранних стадиях товарно-денежных отношений кредит использовался для облегчения и расширения обмена. Лишь впоследствии стало возможным извлечение прямой выгоды из кредита, получение известного приращения к ссуде. Например, в Древнем Риме четко подразделялось понятие договора займа и договора ссуды.

Бесплатные ссуды имели место на ранних стадиях капитализма. Передача капитала чужому предпринимателю означает не только извлечение прибыли, но и сохранение капитала. Если кредит может существовать без процента, то банковский процент неразрывно связан с движением кредита.

Банковский процент является своеобразной ценой кредита, используемой в качестве стимула коммерческой деятельности. Как всякая цена, цена кредита подвержена определенным колебаниям. 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. Например, 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.

Базисным для всей системы процентных ставок являются учетный процент Центробанка, ставка по казначейским векселям, межбанковские ставки по односторонним ссудам. Их изменения зависят от состояния экономики, темпа инфляции, направлений денежно-кредитной политики государства.

На переходном этапе рыночной экономики ссудный процент является довольно высоким, что обусловлено рядом обстоятельств. По мере рыночной стабилизации ссудный процент будет обнаруживать тенденцию к понижению, достигая величины средней нормы прибыли.

21.6. Рынок кредитных ресурсов: перспективы развития

Рынок кредитных ресурсов — это особая сфера товарно-денежных отношений, в которой объектом купли-продажи выступает ссудный фонд. Конкретизируя это определение, можно сказать, что рынок кредитных ресурсов представляет собой подсистему рыночных отношений, обеспечивающих аккумуляцию и перераспределение на возвратных началах денежных средств для обеспечения экономического роста.

Объективной основой существования кредитного рынка выступают закономерности кругооборота денежных средств, когда должна быть уравновешена зависимость между временно свободными денежными средствами и возникающей

потребностью в них. Постоянно вызревающее противоречие, связанное с движением денежных средств, разрешается с помощью кредитного рынка в ходе формирования спроса и предложения на ссудный капитал.

Рынок кредитных ресурсов следует рассматривать и с институциональной точки зрения, когда выделяются учреждения, которые выступают с предложением и спросом на ссудный фонд. С предложением выступают преимущественно кредитно-финансовые учреждения, со спросом — функционирующие фирмы и государство. Более глубокий анализ свидетельствует о переплетении, взаимопроникновении интересов: и те и другие учреждения периодически или даже одновременно выступают и со стороны предложения, и со стороны спроса на ссудный фонд.

Кредитный рынок должен быть поделен между коммерческими банками, различными компаниями, пенсионными, страховыми фондами, фондовыми биржами.

В условиях административно-командной системы управления объем ресурсов и направления их использования формально определялись кредитными планами, а регулирование денежного обращения — кассовым планом. Эти планы (и кредитный, и кассовый) носили директивный характер и утверждались правительством. Движение кредитных ресурсов носило деформированный характер: не основывалось на спросе и предложении, кредит использовался на финансирование бюджетных расходов, возвратность кредита (его основной принцип) не обеспечивалась, размывались различия между кредитованием и финансированием.

Рынок ссудных ресурсов выполняет следующие функции: распределение ссудного фонда; участие в создании новых экономических комплексов; обслуживание внешней торговли, международных расчетов.

Становление рынка кредитных ресурсов происходит в тесной взаимозависимости с развитием мирового хозяйства и международной кредитной системы.

Интеграционные процессы, происходящие во всемирном хозяйстве, создали возможности для маневрирования кредитными и финансовыми ресурсами не только в масштабе одной страны, но и всего мирового хозяйства. Поэтому *кредитный рынок* можно трактовать как совокупность национальных и международных рынков на основе их переплетения и взаимопроникновения и взаимозависимости. Теперь идет процесс формирования единого мирового рынка, а рынок ссудных капиталов втягивается в кредитный механизм всемирного хозяйства. Без развития рынка кредитных ресурсов Россия не сможет войти в глобальное кредитное общество.

21.7. Фиктивный капитал, рынок ценных бумаг, фондовая биржа

В тесном взаимодействии с кредитным рынком находится рынок ценных бумаг. Рынок ценных бумаг отличается от других видов рынка специфическим характером обращающегося товара.

Ценная бумага — совершенно особый товар. Это одновременно и титул собственности, и долговое обязательство. Это право на получение дохода и обязательство этот доход выплачивать. Это товар, который, имея мизерную собственную

стоимость, может быть продан по очень высокой рыночной цене. Ценная бумага — это фиктивный капитал, но в то же время она представляет определенную величину реального капитала.

Фиктивный капитал представляет собой бумажный символ реального капитала. Цена фиктивного капитала определяется, *во-первых*, соотношением спроса и предложения на капитал и, *во-вторых*, величиной капитализированного дохода по ценным бумагам. Разница между размерами фиктивного и действительного капитала составляет учредительскую прибыль, которую получают прежде всего основатели высокодоходных предприятий. Один из способов ее получения — разводнение капитала — выпуск акций на сумму, значительно превышающую капитал, реально вложенный в предприятия.

Источник дохода по фиктивному капиталу полностью скрыт, кажется, что ценные бумаги обладают способностью приносить доход сами по себе. Особенно это проявляется в облигациях государственных займов. Эта форма фиктивного капитала не только не имеет стоимости, но часто не представляет и никакого реального капитала, так как проценты по облигациям в основном выплачиваются за счет налогов.

Рынок ценных бумаг делится на первичный и вторичный. На первичном рынке размещаются новые выпуски ценных бумаг, эмитентами которых являются корпорации, правительство, муниципальные органы. Фондовые ценности приобретаются индивидуальными инвесторами и кредитно-финансовыми институтами, которые именуются институциональными инвесторами. Ценные бумаги могут размещаться путем прямого обращения эмитента к инвесторам или через посредника. Для продажи конкретного выпуска ценных бумаг создается современное формирование — эмиссионный синдикат.

Размещение ценных бумаг по публичной подписке через посредников называется андеррайтингом. Если эмитент договаривается напрямую с группой институциональных инвесторов о покупке ими всего выпуска, тогда имеет место так называемое частное размещение.

Бумаги, купленные инвесторами при эмиссии, могут быть ими перепроданы. Сделки купли-продажи ранее выпущенных бумаг совершаются на вторичном рынке, состоящем из двух частей: фондовых бирж и внебиржевого оборота.

На биржах посреднические функции выполняются только их членами. Членство на бирже служит предметом купли-продажи. Цена «биржевого места» зависит от соотношения спроса и предложения.

Непременной фигурой на вторичном рынке является профессиональный посредник в торговле ценными бумагами — финансовый брокер. Объединившись, финансовые брокеры создали наиболее строго организованный, «регулярный» сектор вторичного рынка — фондовую биржу.

Роль фондовых бирж многогранна. Они стимулируют привлечение и накопление капитала, включая и иностранный капитал; регулируют инвестиционные и инфляционные процессы; они открывают возможности для финансирования предприятий путем эмиссии акций, облигаций и других ценных бумаг.

Важное место в обслуживании оборота ценных бумаг принадлежит внебиржевому рынку. Он является соперником фондовых бирж и их органическим до-

полнением. На внебиржевом рынке функции посредников выполняют инвестиционно-банковские фирмы, а также специализированные компании. Посредник, называемый дилером, совмещает функции брокера и специалиста.

Внебиржевой рынок переживает в настоящее время серьезную реорганизацию, которая связана с развитием коммуникационных систем, способных обеспечить тесную связь между его субъектами и наделение их необходимой информацией.

21.8. Становление вексельного рынка

Не менее важной составляющей финансового рынка выступает вексельный рынок, который в России только формируется. Вексель был «изобретен» в Британской империи несколько веков назад и считается одним из ведущих средств, позволяющих упростить и ускорить расчеты, а также расширить кредитные возможности предприятий.

Вексель становится весьма популярным инструментом у профессионалов. Многие считают, что 90-е гг. XX в. являются началом вексельного бума в России. Он завоевывает новые рынки и страны, операции с ним становятся важным фактором: а) финансового управления все большего числа компаний, б) решения долговых проблем предприятий и регионов, в) деятельности фондовых бирж (составляет не менее трети их оборота) и внебиржевой торговли, г) платежного оборота стран с переходной экономикой.

Вексельный рынок состоит из первичного и вторичного рынков, которые не подвержены жесткому регулированию в силу следующих причин:

- вексель — чрезвычайно демократичный и гибкий инструмент, который может поддерживать и сопровождать практически любую торговую сделку;
- в некоторых случаях вексель представляет собой результат конфиденциального соглашения между кредитором и должником и поэтому его переход к новому кредитору возможен лишь с большой предосторожностью и оговорками;
- способ перехода векселя из рук в руки отличен от способа смены владельца акции или облигации — алгоритм движения векселя основан на разделении труда и каналов оптовой торговли.

Основными участниками рынка выступают вексельные торговцы — трейдеры, кредиторы, потенциальные инвесторы. Спекуляция на вексельном рынке делает вексель ликвидным инструментом.

Главный вопрос функционирования вексельного рынка — возможно ли найти на вексель покупателя? Потенциальный покупатель — центральный момент выпуска векселей. Вексельный же рынок, по сути дела, сам создает потенциальных покупателей.

Векселя поступают на рынок преимущественно случайно и даже принудительно. Для преодоления неэффективности вексельного рынка необходим мониторинг информации, связанной с движением векселей. Сегодня вексельный рынок обеспечивает принципиально новый взгляд на роль этого инструмента в экономике — возможным участием в процессе зачета взаимной задолженности, трансформации долгов в акционерную форму.

21.9. Макрорегулирование денежно-кредитной системы. Кейнсианская теория процента и денег

Денежно-кредитные рычаги давно занимают не последнее место в теории государственного регулирования экономики. В экономической теории существуют различные концепции денежно-кредитного регулирования. Наиболее значительными являются кейнсианская и монетаристская. Дж. Кейнс по вопросу сущности денег придерживался номиналистической позиции. В отличие от представителей количественной теории денег, которые причину циклического развития экономики объясняли колебанием товарных цен, обусловленным якобы изменением соотношения между количеством товаров и количеством денег, Дж. Кейнс влияние денег на цикл рассматривал через норму процента.

В основе кейнсианской теории денежно-кредитного регулирования лежит капиталотворческая теория кредита, хотя сам Кейнс считал свою точку зрения «оригинальной». Принцип «кредитного регулирования», выдвинутый Кейнсом, непосредственно вытекает и органически связан с основной предпосылкой этой теории, т. е. зависимостью процесса производства от кредита. Исходя из решающей роли спроса по отношению к производству, Кейнс сформулировал факторы, воздействующие на конъюнктуру: занятость, использование мощностей, спрос на предметы потребления средств производства, психология поведения. При высоком проценте на ссудный капитал у предпринимателей возникает «предпочтение ликвидности», т. е. желание держать свой капитал в денежной форме. Поэтому нужен низкий ссудный процент, который повысит у предпринимателей стимул к инвестициям.

После Второй мировой войны первый путь стимулирования эффективного спроса — с помощью низкой процентной ставки — часто отвергался, так как центральные банки нередко были вынуждены проводить рестрикционную кредитную политику, т. е. повышать процентную ставку, борясь с инфляцией.

Эта схема регулирования достаточно эффективно действовала в 1950–1960-е гг. во многих западных странах в условиях слабо монополизированных конкурентных рынков. Однако резкое усиление процессов монополизации рынков, заблокировавших действие механизма цены равновесия и обусловивших стремительный рост и новое качество инфляции (инфляции издержек), а также высокий уровень безработицы в 1970-х гг. не могли быть объяснены в рамках кейнсианской концепции. Это обусловило использование рекомендаций новой монетаристской концепции денежно-кредитного регулирования.

Монетаристы и их лидер М. Фридмен исходят из того, что экономика капитализма внутренне устойчива, способна к саморегулированию и самонастройке. При этом необходимым условием для проявления механизмов саморегулирования является стабильность денежного обращения цен. Главным ориентиром денежно-кредитной политики, по мнению монетаристов, становится объем предложения денег — денежная масса. Плавный рост денежной массы определяет устойчивое развитие экономики.

В настоящее время монетаристская концепция денежно-кредитного регулирования нашла широкое распространение в странах с рыночной экономикой, что

свидетельствует об ее адекватности этой системе хозяйства и способности решать экономические проблемы.

В России законодательно закреплено положение о том, что Центробанк является органом денежно-кредитного регулирования. Объектом регулирования выступает, согласно Закону «О Центральном банке России», объем и структура денежной массы в обращении. Статья 13 этого Закона определяет экономические инструменты Центробанка по воздействию на денежно-кредитную ставку. Это определение норм обязательных резервов, учетных ставок по кредитам, установление экономических нормативов для банков, проведение операций с ценными бумагами. Эти меры денежно-кредитного регулирования известны в мировой практике и нашли применение во многих странах.

Глава 22

ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

22.1. Инфляция и ее виды, механизм развития

Инфляция представляет собой многофакторное явление, которое проявляется в росте общего уровня цен и в обесценении денежных знаков по отношению к реальным активам. Не всякое изменение цен на отдельные товары обязательно является инфляцией. Оно может быть вызвано улучшением качества продуктов, условий внешней торговли, другими факторами. В противоположность инфляции под *дефляцией* понимается общее падение цен и издержек. Замедление роста цен называется *дезинфляцией*.

Особенностями роста цен 1990-х гг. являлась непрерывность, всеобщность, неравномерность.

В экономической литературе выделяют следующие виды инфляции:

1. В зависимости от «глубины» государственного регулирования экономики, инструментария антиинфляционной политики инфляция может протекать в явной или подавленной форме. Процесс инфляции в явной, или открытой, форме проявляется в росте цен, снижении курса национальной валюты и т. п. Подавленная инфляция протекает в скрытой форме и проявляется в снижении качества продукции, изменении структуры ассортимента, увеличении дефицита в экономике, росте очередей.
2. В зависимости от объекта исследования различают национальную, региональную и мировую инфляцию. В национальном и региональном масштабах объектом анализа является динамика оптовых и розничных цен, дефлятор ВВП в какой-либо стране, на уровне объединения стран, на международном рынке (например, ЕС).
3. В зависимости от инфляционных импульсов по отношению к системе, вызываемых внутренними и внешними факторами, различают импортируемую и экспортируемую инфляцию. В случае поддержания в стране твердого валютного курса любое повышение цен на импортные товары будет импортировать инфляцию в страну. Значение этого фактора в развитии инфляционного процесса в стране зависит от доли внешней торговли в общем объеме ВВП. Чем она выше, тем больше эффект «импорта» инфляции.
4. В зависимости от темпов роста цен: до 10% в год — различают умеренную, или ползучую, инфляцию. При росте 200% в год — отмечают галопирующую,

или «латинскую». Свыше 200% — гиперинфляцию (по американскому экономисту Ф. Кэгану — свыше 50% в месяц).

Данный критерий деления достаточно условен. Чтобы определить, какой тип инфляции наблюдается — умеренная, галопирующая или гиперинфляция, необходимо выяснить, насколько существующие темпы роста цен изменяют параметры общественного воспроизводства. Обычно ползучая инфляция не оказывает серьезного отрицательного воздействия на процесс воспроизводства.

Наличие галопирующей инфляции свидетельствует о возникновении диспропорций в структуре экономики. Гиперинфляция наступает в периоды серьезных нарушений пропорций воспроизводства, когда экономика близка к краху. В то же время из анализа развития мировой инфляции видно, что экономика страны может приспособиться к очень большим (до 1000%) темпам роста цен. Примером могут служить некоторые страны Латинской Америки в 1970–1990-е гг. и Россия 1990-х гг.

5. В зависимости от того, насколько успешно экономика адаптируется к темпам роста цен, инфляция подразделяется на сбалансированную и несбалансированную. В первом случае цены растут умеренно и стабильно. Все остальные макроэкономические показатели изменяются практически адекватно. При несбалансированной инфляции цены на товары разномоментно подскакивают вверх, а экономика не успевает приспособиться к изменяющимся условиям.
6. В зависимости от способности государства воздействовать на инфляционный процесс она подразделяется на контролируруемую и неуправляемую. В первом случае государство может замедлять или ускорять темпы роста цен в среднесрочном аспекте. Во втором реальных источников для корректировки уровня инфляции нет.
7. В зависимости от изменения показателя ВВП при росте спроса в экономике различают истинную и мнимую инфляцию. При мнимой инфляции наблюдается увеличение реального объема производства, обгоняющее рост цен (рост реального объема ВВП). На второй стадии по мере увеличения давления спроса происходит рост издержек, расстройство денежного обращения, стагнация производства (рост номинального объема ВВП).
8. В зависимости от точности прогноза хозяйственных агентов относительно будущих темпов роста цен и степени приспособления к ним выделяют прогнозируемую и непрогнозируемую (неожиданную) инфляцию.
9. В зависимости от факторов, порождающих и питающих инфляционный процесс, выделяют инфляцию «спроса» и инфляцию «издержек».

Таким образом, инфляция — это результат разбалансирования совокупного спроса и совокупного предложения в обществе. Исходя из уравнения обмена количественной теории денег, совокупный спрос можно представить как произведение предложения денег и скорости их оборота; совокупное предложение — произведение физического объема выпускаемой продукции и уровня цен. Следовательно, всякое увеличение количества денег в обращении или скорости их оборота приводит к росту совокупного спроса и наоборот. Рост денежной массы в обращении, влекущий за собой рост совокупного спроса, может быть вызван различными

причинами: экспансионистской финансовой политикой, политикой государства, покрытием бюджетного дефицита с помощью «печатного станка», режимом расширения кредита, инвестиционным бумом, структурными сдвигами в потребительском вкусе и др.

Анализ развития инфляции, инспирированной спросом, схематически можно представить следующим образом.

Предположим, что в экономике существует равновесие. Графически оно выражается в пересечении кривых совокупного спроса 1 и предложения 2 в точке А с реальным естественным уровнем объема производства при данном (базовом) уровне цен (рис. 22.1). Увеличение денежной массы (скорости оборота денег) сдвигает кривую совокупного спроса вверх 1^1 вдоль кривой совокупного предложения до достижения нового равновесного уровня в краткосрочном аспекте. Расширение объемов производства происходит в соответствии с мультипликационным эффектом первоначального расширения спроса. Вместе с тем растущий спрос подталкивает вверх общий уровень цен. Вызванный ростом спроса рост цен по истечении определенного промежутка времени будет осознан всеми экономическими субъектами. Цена труда увеличится, возросшая стоимость всех остальных ресурсов также увеличит издержки производства. В результате кривая совокупного предложения переместится влево вверх 2^1 на величину роста цен. Кривая совокупного спроса опять переместится вверх на величину предыдущего прироста спроса. В последующих периодах будут происходить сдвиги кривых спроса и предложения так, что на долгосрочном временном промежутке весь рост спроса будет компенсироваться ростом цен, а объем производства вернется к своему естественному уровню.

Данный вид развития инфляционного процесса получил название *инфляции, инспирированной спросом*. Уровень инфляции спроса будет зависеть от формы кривой совокупного предложения и определяется следующими факторами:

- среднегодовыми темпами экономического роста экономики;
- положением на рынке труда и существующим уровнем полной занятости;
- динамикой и темпами прироста компонентов совокупного спроса;
- способностью хозяйственных агентов прогнозировать будущий рост цен.

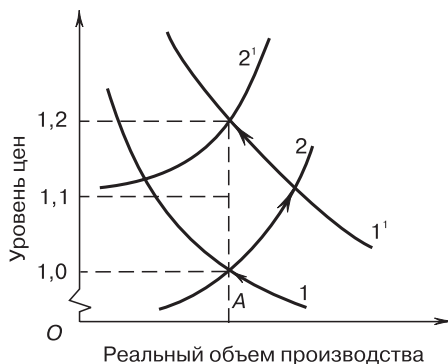


Рис. 22.1. Развитие инфляции спроса

Инфляционный импульс в экономике может возникать из-за изменений совокупного предложения. В рамках модели это будет отражаться в сдвиге кривой совокупного предложения влево. Реальный объем производства понизится, а цены вырастут. Обычной реакцией на повышение цен является рост предложения денег. Конечный результат этого процесса в долгосрочном периоде будет таким же, как и в случае первоначального роста спроса в экономике.

Протекание инфляционного процесса описанным выше способом получило название *инфляции, инспирированной затратами*, или *инфляции издержек*. При этом уровень цен может повышаться как в результате действительного роста издержек производства, так и за счет ожиданий увеличения текущих затрат.

Рост издержек обуславливается действием не только краткосрочных факторов (например, вследствие кратковременного увеличения совокупного спроса), но и долговременных:

- наличием диспропорций и узких мест в производстве (структурная инфляция);
- изменением структуры рынка в сторону его большей монополизации;
- нарушением или шоком (срывом) предложения;
- ростом зарплаты, обгоняющей темпы роста производительности труда.

Очень часто цены и зарплата, начав расти, втягивают друг друга в инфляционную спираль «зарплата—цены». Она проявляется в том, что трудящиеся добиваются повышения зарплаты, стремясь компенсировать рост цен. Рост издержек производства при неизменной норме прибыли повышает цены на продукцию. В результате работники требуют еще большего повышения номинальной зарплаты, а процесс развивается по кругу. Разорвать такую спираль достаточно трудно, поскольку спрос постоянно растет и в экономике существует полная занятость.

Рост спроса в экономике обычно приводит к повышению цен, зарплаты, занятости, реального объема производства. Этот процесс может выглядеть как инфляция издержек, даже если в действительности рост издержек вызван сильным давлением спроса. На практике оба вида инфляции протекают одновременно и взаимодействуют между собой.

Итак, изменение темпов предложения денег в экономике приводит к следующим последствиям:

- в долгосрочном аспекте количество произведенной продукции определяется затратами факторов производства и существующей технологией; в краткосрочном реальный объем производства может увеличиться, если экспансионистская денежно-кредитная политика будет носить неожиданный и непредсказуемый характер;
- номинальный объем производства и темп инфляции определяются предложением денег. Статистический анализ подтверждает взаимосвязь (часто асинхронную) между деньгами и ценами.

22.2. Социально-экономические последствия инфляции

Последствия инфляции многообразны, противоречивы и заключаются в следующем.

Во-первых, она приводит к перераспределению национального дохода и богатства между различными группами общества, экономическими и социальными институтами произвольным и неподдающимся прогнозированию образом.

Средства перераспределяются от частного сектора (фирмы, домохозяйства) к государству. Дефицит государственного бюджета, являющийся одним из факторов инфляции, покрывается через инфляционный налог. Его уплачивают все держатели реальных денежных остатков. Уплачивается он автоматически, поскольку денежный капитал обесценивается во время инфляции. Инфляционный налог показывает снижение стоимости реальных денежных остатков.

Другой канал перераспределения доходов в пользу государства возникает из монопольного права печатать деньги. Разница между суммой номиналов дополнительно выпущенных банкнот и затратами на их печатание называется сеньоражем. Он равен количеству реальных ресурсов, которое может получить государство взамен на напечатанные деньги. Сеньораж равен инфляционному налогу, когда население поддерживает постоянной реальную стоимость своих денежных остатков.

Лица, имеющие фиксированные доходы, несут потери от инфляции в результате снижения реальных доходов. Группы, получающие индексированные доходы, защищены от инфляции настолько, насколько система индексации доходов позволяет им сохранить реальный заработок. Продавцы товаров и ресурсов, занимающих монопольное положение на рынке, могут увеличить свой реальный доход.

Владельцы реальных активов (недвижимости, антиквариата, произведений искусства, драгоценностей и т. п.) наиболее защищены от инфляции, поскольку рост цен на эти товары обгоняет общий уровень инфляции в стране.

При неизменной процентной ставке в результате неожиданной инфляции всегда проигрывают кредиторы и выигрывают заемщики. Пытаясь уменьшить потери, банки повышают ставку ссудного процента. Это, в свою очередь, уменьшает объем инвестиций в производство. Сохранение такой ситуации в долгосрочном аспекте приведет к сокращению реального объема ВВП и ускорению инфляции.

При прогрессивной системе налогообложения инфляция способствует повышенному изъятию средств у домохозяйств. Поскольку инфляция приводит к обесценению накоплений в денежной форме, то осуществляется перераспределение накопленных доходов от старых к молодым членам общества.

Во-вторых, высокие темпы инфляции и резкие изменения структуры цен усложняют планирование (особенно долгосрочное) фирм и домохозяйств. В результате увеличивается неопределенность и риск ведения бизнеса. Платой за это является рост процентной ставки и прибыли. Инвестиции начинают носить краткосрочный характер, снижается доля капитального строительства в общем объеме инвестиций и повышается удельный вес спекулятивных операций. В будущем это может привести к понижению благосостояния нации и занятости.

В-третьих, уменьшается политическая стабильность общества, возрастает социальная напряженность. Высокая инфляция содействует переходу к новой структуре общества.

В-четвертых, относительно более высокие темпы роста цен в «открытом» секторе экономики приводят к снижению конкурентоспособности национальных товаров. Результатом будет увеличение импорта и уменьшение экспорта, рост безработицы и разорение товаропроизводителей.

В-пятых, возрастает спрос на более стабильную иностранную валюту. Увеличиваются утечка капиталов за границу, спекуляции на валютном рынке, что, в свою очередь, ускоряет рост цен.

В-шестых, снижается реальная стоимость сбережений, накопленных в денежной форме, повышается спрос на реальные активы. В результате цены на эти товары растут быстрее, чем изменяется общий уровень цен. Ускорение инфляции подстегивает рост спроса в экономике, приводит к бегству от денег. Фирмам и домохозяйствам приходится осуществлять дополнительные затраты на покупку реальных активов.

В-седьмых, изменяется структура и уменьшаются реальные доходы государственного бюджета. Возможности государства для проведения экспансионистской фискальной и монетарной политики сужаются. Возрастают бюджетный дефицит и государственный долг. Запускается механизм их воспроизводства.

В-восьмых, в экономике, функционирующей в условиях неполной занятости, умеренная инфляция, незначительно сокращая реальные доходы населения, заставляет его больше и лучше работать. В результате ползучая инфляция является одновременно «платой» за экономический рост и стимулом для него. Дефляция, напротив, приводит к снижению занятости и загрузки производственных мощностей.

В-девятых, в условиях стагфляции высокий уровень инфляции сочетается с большой безработицей. Значительная инфляция не дает возможности увеличить занятость. Однако прямой взаимосвязи между инфляцией, с одной стороны, объемом производства и безработицей — с другой, не существует.

В-десятых, происходит разнонаправленное движение относительных цен и объемов производства различных товаров.

Согласно теории «ускорения инфляции», на долгосрочных временных интервалах повышение темпов инфляции из года в год помогает поддерживать реальный объем производства выше своего естественного уровня.

22.3. Кривая Филлипса и стагфляция

Английский экономист Филлипс в конце 50-х гг. обнаружил зависимость между нормой безработицы и приростом заработной платы. 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. 22.2.

Кривая Филлипса показывает, что между безработицей и инфляцией существует стабильная и предсказуемая обратная связь. Это подтверждает и кейнсианский тезис о том, что инфляция может быть высокой только при незначительном уровне безработицы и наоборот. В экономике существует уровень занятости, при котором цены практически не растут.

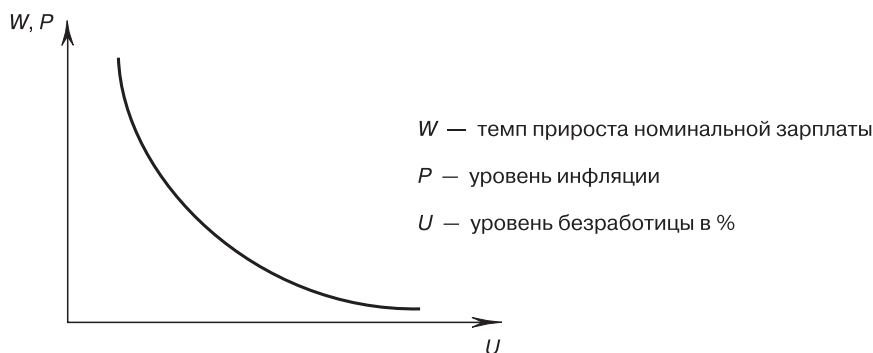


Рис. 22.2. Кривая Филлипса

Кривая Филлипса достаточно хорошо подтверждалась эмпирическими исследованиями статистических показателей ведущих стран в 1950–1960 гг. 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 негибкостью рынка труда. Последний представляет собой множество индивидуализированных рынков, имеющих сегментированный характер по структуре занятости, квалификации, местоположению и т. п. Данное обстоятельство приводит к тому, что по мере продвижения экономики к полной занятости на одних сегментах рынка труда безработица будет сохраняться практически без изменения, в то время как на других — неудовлетворенный спрос. В них будет происходить рост заработной платы, 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 приближения к полной занятости, происходит рост спроса на дополнительные факторы производства. Следствием этого становится рост заработной платы, обгоняющий рост производительности труда. Раскручивается инфляционная спираль «зарплата—цены». Кроме того, во времена экономического подъема монополиям легче повышать цены на продукцию. Результатом этих процессов будет ускорение темпов инфляции.

Сущность кривой Филлипса наглядно представляется 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 уси-

ливается 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 70–80-х гг., 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.

Возникновение стагфляции экономисты кейнсианской школы объясняют чередой срывов предложения. Предыдущий анализ взаимосвязей цен и занятости основывался на изменении уровня совокупного спроса при неизменном предложении. Уменьшение совокупного предложения (сдвиг кривой влево) приводит к одновременному увеличению уровней инфляции и безработицы. В результате возникает стагфляция и происходит сдвиг кривой Филлипса. Повышению удельных издержек производства и сдвигу кривой совокупного предложения влево в 1990-е гг. содействовали следующие факторы:

- четырехкратное повышение цен на нефть и нефтепродукты;
- продовольственный кризис в мире и последовавший рост цен сельскохозяйственных продуктов;
- ухудшение условий торговли и вызванный этим импорт инфляции;
- отказ от политики доходов, снятие контроля над ценами и зарплатой;
- снижение темпов прироста производительности труда при заданных темпах роста номинальной заработной платы;
- инфляционные ожидания работников, вызывающие рост номинальной заработной платы и удельных трудозатрат.

Другим образом объясняют стагфляцию представители неоклассической школы с помощью теорий адаптивных и рациональных ожиданий. Обе концепции исходят из того, что в экономике существует естественный уровень безработицы.

Достигнув его, экономика приходит в устойчивое положение. Любое отклонение от него будет порождать инфляцию или дефляцию.

Согласно теории адаптивных ожиданий, хозяйствующие субъекты формируют свои представления об ожидаемой инфляции, исходя из предшествующих темпов роста цен, скорректированных на ошибку прогноза предыдущего периода. Эти ожидания достаточно устойчивы. В формализованном виде их можно представить в виде:

$$P_1^e = P_0^e + a(P_0 - P_0^e),$$

где P_1^e — ожидания относительно будущей инфляции, сделанные в текущем периоде; P_0^e — ожидавшиеся темпы роста цен в текущем периоде; $P_0 - P_0^e$ — ошибка прогноза роста цен в текущем периоде; a — коэффициент коррекции (адаптации), показывающий быстроту пересмотра ожиданий: $0 < a < 1$.

В краткосрочном плане увеличение спроса при условии, что фактические темпы роста цен больше ожидаемых, приведет к движению по кривой Филлипса и снижению безработицы. Это возможно благодаря тому, что заработная плата устанавливается на ожидаемом уровне, а более высокие, чем ожидалось, цены на товары увеличивают прибыли производителей. Реакцией бизнеса будет увеличение выпуска продукции и наем дополнительных работников.

Однако достигнутое равновесие не является стабильным. С течением времени работающие по найму начнут осознавать, что их реальная зарплата снизилась. Рабочие потребуют восстановления статус-кво. В результате произойдет рост номинальной заработной платы и снижение прибылей. Исчезнут стимулы для расширения производства, реальный объем которого вернется к уровню естественной нормы безработицы. Инфляция, порожденная ростом спроса, сохранится. Ее фактический и ожидаемый уровни повысятся. Краткосрочная кривая Филлипса поднимается вверх. Таким образом, поддержание безработицы на уровне ниже естественного можно осуществить с помощью экспансионистской монетарной политики, но это вызывает непрерывный рост (ускорение) темпов инфляции.

При новом увеличении спроса в экономике действие описанного выше механизма повторится. В какой-то период времени рост цен достигает таких темпов, что становится невозможным удерживать инфляцию на уровне выше ожидаемого. Таким образом, в долгосрочном аспекте выбора между инфляцией или безработицей нет, и кривая Филлипса имеет вид вертикальной прямой, проходящей через точку естественного уровня безработицы. Иными словами, любой данный уровень инфляции в долгосрочном периоде времени коррелирует с естественным уровнем безработицы. На долгосрочных временных интервалах кривая совокупного предложения представляет собой вертикальную линию естественного объема производства. Абсолютный уровень цен изменяется пропорционально росту денежной массы (совокупного спроса). Это свойство денег в долгосрочном аспекте влиять только на общий уровень цен получило название «нейтральность» денег.

Зависимость между инфляцией и безработицей в случае адаптивных ожиданий можно представить в виде уравнения:

$$P_1^e = P_0^e + b(U - U^*),$$

где P_0^e — скорректированный уровень цен прошлого периода с учетом ошибки; $U - U^*$ — отклонение фактической безработицы от естественного уровня; b — коэффициент, определяющий реакцию цен на конкретный уровень безработицы.

Теория адаптивных ожиданий предполагает, что хозяйственные единицы не могут точно учесть ожидаемую инфляцию. В противоположность ей теория рациональных ожиданий, являющаяся стержнем доктрины новых классиков, предполагает, что бизнес и домохозяйство располагают необходимой информацией и могут делать правильные выводы из ее анализа. Ожидания формируются не на основе прошлого опыта, а исходя из будущей экономической политики государства, конъюнктурных и прочих прогнозов. В результате работающие по найму могут достаточно точно предвидеть рост цен и смогут компенсировать его, добиваясь повышения номинальной зарплаты. Следствием этого будет отсутствие дополнительных прибылей и стимулов для расширения производства даже в краткосрочном периоде. Кривая Филлипса примет вид вертикальной кривой. Весь рост спроса будет компенсироваться ростом цен. Уравнение кривой Филлипса можно представить в виде:

$$U = U^* + h(P - P^e),$$

где P — темп инфляции; P^e — ожидаемый темп инфляции; h — коэффициент, показывающий реакцию безработицы на ошибку в прогнозе инфляции; U — уровень фактической безработицы; U^* — уровень естественной безработицы.

В данном подходе отсутствует временной лаг, в течение которого кривая совокупного спроса будет двигаться вдоль кривой совокупного предложения. Результатом полностью прогнозируемой экспансионистской денежно-кредитной политики будет рост цен. Свойство денег не оказывать воздействия на реальный объем производства на краткосрочных временных интервалах называется супернейтральностью денег. Важными выводами теории рациональных ожиданий являются:

- *во-первых*, темпы роста цен в предыдущем периоде не принимаются в расчет будущей инфляции, следовательно, отсутствует инфляционная инерция;
- *во-вторых*, при ошибках в прогнозе фактическая инфляция ставится выше ожидаемой. В этом случае безработица уменьшается и наоборот;
- *в-третьих*, монетарная политика будет эффективна лишь в том случае, если она будет непредсказуемой.

Подводя итог, можно отметить, что в настоящее время большинство экономистов признает в краткосрочном плане традиционный вид кривой Филлипса и практически полное отсутствие взаимосвязи на долгосрочном временном интервале. Зависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы можно выразить с помощью уравнения:

$$P = P^e + b(U - U^*) + \Delta AS,$$

где P — темп инфляции; P^e — ожидаемый темп инфляции; U — уровень фактической безработицы; U^* — уровень естественной безработицы; b — коэффициент в пределах от 0 до 2,5, исходя из закона А. Оукена; ΔAS — резкие изменения предложения.

22.4. Антиинфляционная политика

Антиинфляционная политика представляет собой совокупность инструментов государственного регулирования, направленных на снижение инфляции. С середины 1960-х гг. стали применяться общие для всей экономики мероприятия по прямому и косвенному регулированию цен.

Прямое регулирование проводилось в рамках политики доходов. Условно можно выделить два направления политики доходов: установление ориентиров для роста заработной платы, цен и прямой контроль над ними. С их помощью пытались уменьшить рост реальных доходов и цен. Ориентиры представляют собой набор правил, которым необходимо следовать добровольно. Контроль носит силу законодательных актов. В качестве ориентиров применялись максимальные пределы роста цен и ставок заработной платы. Изменения последних обычно привязаны к темпам роста производительности труда во всей экономике; цены же могли изменяться таким образом, чтобы компенсировать изменение затрат на оплату труда. Сущность данного подхода заключается в том, что доходы работников по найму регулируются непосредственно, а прибыль — косвенно, через цены.

Контроль обычно применялся путем принятия законов об одновременном «замораживании» на определенный срок цен и заработной платы. По отношению к наемным работникам политика доходов носит более дискриминационный характер, поскольку государственные органы и производители охотнее контролировали зарплату, нежели цены. Практически осуществить контроль над ценами гораздо труднее, чем над зарплатой, так как существует множество товарных групп. Кроме того, увеличение производительности труда в экономике автоматически ведет к относительному и абсолютному сокращению доли рабочих в национальном доходе.

Одним из вариантов политики доходов является социальный контракт. Пытаясь достигнуть устойчивого компромисса между ростом цен и заработной платой, правительство организует переговоры между администрацией крупных предприятий и профсоюзами. Эффективность политики доходов всегда была ареной для дискуссий. Ее противники считают, что предприниматели и профсоюзные лидеры не могут отказаться от своей целевой функции — получения максимальной прибыли, поэтому добровольно не будут соблюдать установленные правительством ориентиры.

Законодательное ограничение роста цен может привести к развитию теневого рынка таких товаров, цены которых повысить очень выгодно. Другим способом обхода ограничений роста цен является снижение качества и веса фасованных готовых продуктов. Кроме того, административный контроль над ценами препятствует нормальному функционированию рынка, переливу ресурсов и капиталов. В результате в экономике будет накапливаться дефицит, станет необходимым нормирование потребления. Сторонники политики доходов считают, что она может помочь погасить инфляционные ожидания, если предприниматели и рабочие поверят, что у правительства достаточно воли и средств для борьбы с ней. Полемизируя по поводу эффективного функционирования рынка, следует отметить, что наличие монопольных сил — производителей товаров и собственников ресур-

сов само по себе должно искажать распределение ресурсов. Наличие инфляции в экономике (особенно инспирированной спросом) подтверждает этот тезис. Следовательно, контроль над ценами может содействовать исправлению создавшегося положения.

Эффективность реально проводимой политики доходов в 1960-е гг. в странах с рыночной экономикой оказалась не столь высока, как того хотелось бы. В результате в середине 1970-х гг. практически все развитые страны отказались от ее применения.

К косвенным методам воздействия на цены относятся «дефляционные» мероприятия монетарной и фискальной политики. Первоначально они применялись в рамках антициклической политики (метод точной настройки конъюнктуры). По мере усиления инфляции Центральный банк вводит ограничения на рост денежной массы, объем предоставляемых кредитов, повышение учетной ставки и норм обязательных резервов продажи государственных ценных бумаг на открытом рынке.

В конце 1970–1980-х гг. провозглашались ориентиры для роста различных денежных агрегатов — M_0 , M_1 , M_2 и др. Однако контроль за их динамикой был недостаточно жестким. Слишком сильное сжатие денежной массы приводит к кризису неплатежей, банкротству предприятий. С другой стороны, даже жесткое ограничение количества денег может компенсироваться ростом скорости обращения денег.

Кроме ограничения количества денег в обращении государство пыталось уменьшить совокупный спрос фискальными методами: ограничением государственных закупок и инвестиций, отменой льгот или повышением ставок прямых и косвенных налогов, ужесточением правил, регулирующих порядок и нормы амортизационных отчислений.

В целях замедления инфляции могут применяться и инструменты валютной политики: ограничение притока коротких денег из-за границы, повышение курса национальной валюты. Последнее помогает противостоять импорту инфляции, однако может относительно безболезненно применяться лишь при наличии положительного сальдо платежного баланса и солидных золотовалютных резервов.

Сдерживающее влияние «дефляционного» топора передавалось в первую очередь на замедление экономического роста и увеличение безработицы, цены же снижались незначительно. Возникновение стагфляции привело к отказу от некоторых инструментов дефляционной политики.

В условиях стагфляции для нормализации экономики применяется ряд мер, с одной стороны, направленных на сдерживание роста денежной массы, а с другой — на расширение предложения вследствие сокращения налоговых ставок. Последнее обстоятельство приводит к увеличению бюджетного дефицита и росту государственного долга, что вкупе с высокими процентными ставками содействовало высокой инфляции и росту безработицы. Однако в дальнейшем темпы роста цен замедлились, а безработица постепенно рассосалась. Однако такое извлечение от стагфляции оказалось слишком тяжелым для экономики.

Существует альтернатива неоклассическому подходу борьбы со стагфляцией. Суть ее заключается в том, чтобы не добиваться снижения инфляции любыми

путями, а сделать ее и другие процессы в экономике «управляемыми». Необходимо добиваться не возврата на кривую Филлипса с помощью рестриктивной монетарной и фискальной политики, а напрямую воздействовать на кривую совокупного предложения. Для этого можно использовать ужесточение стандартов, целевое финансирование и кредитование, селективную поддержку отраслей, протекционистские меры, элементы политики доходов, незначительно меняя финансовую и денежную политику. Последний вариант более эффективен и создает меньшие социальные издержки.

Во временном аспекте у правительства существуют две альтернативы проведения антиинфляционной политики: осуществлять ее постепенно, ориентируясь на длительный период, или проводить резко («шоковая терапия»). В экономической теории нет ответа на вопрос, какая тактика эффективнее. Все зависит от размеров страны, состояния ее экономики, степени и условий вхождения в мировой рынок, поддержки преобразований международными финансовыми организациями, социально-политической обстановки в стране и т. п.

В переходной экономике России антиинфляционные меры первоначально сводились к использованию исключительно монетаристских методов «шоковой терапии», которые не дали положительных результатов. Развитие инфляции в России происходит как сочетание инфляции спроса и издержек. Рост денежной массы в России обусловлен тремя причинами.

Во-первых, кредитами Центрального банка правительству для финансирования бюджетного дефицита.

Во-вторых, кредитами Центрального банка коммерческим банкам — кредитами рефинансирования.

В-третьих, кредитами государствам СНГ в условиях дефицита их торговли с Россией.

Относительная роль этих источников роста денежной массы на протяжении 90-х гг. менялась. В 1992 г. главным фактором были кредиты ближнему зарубежью. Принятые в 1993 г. меры по упорядочению кредитных отношений с этими государствами помогли во многом перекрыть этот канал инфляции. В 1994 г. по некоторым оценкам объем кредитного финансирования государственного бюджета Центральным банком в 2 раза перекрывал объем кредитов коммерческим банкам.

Перечисленные источники кредитования увеличивали денежную базу, на основе которой происходил рост денежной массы и раскручивалась инфляция.

В целом же инфляционные процессы российской экономики связаны и с общим расстройством хозяйства, разрывом экономических связей, финансированием огромного управленческого аппарата. Именно поэтому с середины 1990-х гг. основным инструментом проведения антиинфляционной политики становятся меры по общей экономии ресурсов и ликвидации бюджетного дефицита.

Глава 23

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

23.1. Финансы общества, сущность и роль в обеспечении экономического роста

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, роста благосостояния, а также как инструмент устранения негативных моментов в экономическом росте. Они стимулируют снижение издержек производства и их конкурентоспособность на мировом рынке, формируют структуру производства, межотраслевые и территориальные пропорции.

Следовательно, финансы — это система отношений по поводу распределения и использования фондов денежных средств или финансовых ресурсов через особые фонды и учреждения.

Становление финансовых отношений происходит одновременно с развитием товарно-денежных отношений в целях обслуживания потребностей государства в организации экономической и культурной жизни, содержании аппарата управления, армии, здравоохранения, образования, пенсионного обеспечения и т. д.

Реализуются финансовые связи через *финансовую систему*, которая включает в себя 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 более развиты рыночные отношения, чем сложнее и многообразнее 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 и государства. Финансы хозяйствующих субъектов — это совокупность финансовых связей между юридическими лицами (между предприятиями), юридическими лицами и государством, юридическими лицами и физическими лицами (населением). Экономическая или финансовая возможность этих финансовых отношений определяется через счета прибыли и убытков, через возможности взаиморасчетов, исключая бартерные сделки.

Доходную часть финансов населения образуют доходы семей, расходную — различные виды расходов и сбережения населения. Сбережения образуют как бы отложенный спрос населения. Хранятся они 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, осуществляет 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 такие социальные программы, как защита окружающей среды, экологический мониторинг, создание земельного кадастра, конверсия военно-промышленных предприятий и т. д., а также социальные вопросы: помощь ветеранам, инвалидам, вынужденным переселенцам, военнослужащим, уволенным в запас, и др.

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 с военного производства на изготовление мирной потребительской продукции требует от общества колоссальных прямых и косвенных затрат.

К концу XX столетия в большинстве стран государственные финансы стали активно использоваться для достижения результатов стабильного роста — повышения конкурентной способности национальной экономики, ускорения НТП, преодоления региональной неравномерности в распределении и использовании ресурсного и трудового потенциала.

Совокупность государственных мер по оптимизации развития экономических и социальных условий с использованием централизованных денежных ресурсов образует *финансовую политику государства*. Она различна в различных национальных образованиях, но общая тенденция в ее проведении для разных государств состоит в материальном обеспечении национальных концепций по социализации жизни: использовании научных достижений, повышении производительности труда, росте 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 контроля со стороны общества за производством, распределением и обращением совокупного продукта обществом.

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 над формированием и использованием стоимостных, финансовых показателей охватывает разные стороны производительной и коммерческой деятельности предприятий и фирм. Он организуется высшими федеральными и региональными органами власти и осуществляется периодически как при рассмотрении проектов бюджета, так и отчетов о его использовании.

Контроль доходной части бюджета обеспечивается финансовыми, налоговыми, таможенными органами, государственными и частными организациями аудита, которые организуют работу по взиманию налогов и следят за правильным порядком их уплаты.

В переходный период 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.

23.2. Государственный бюджет

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 двухъярусное 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 функции бюджета: *распределительная и контрольная* (рис. 23.1).

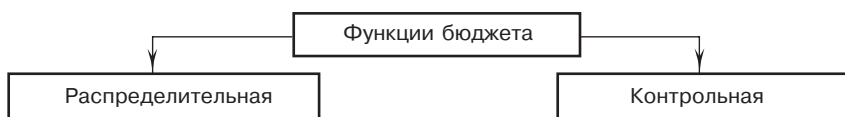


Рис. 23.1

Распределительная функция предполагает концентрацию 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 контролирующих 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 соотношениях социально-экономических интересов различных групп и партий. Это компромисс между собственниками и работающими по найму по вопросам налогообложения, доходов и заработной плате, по поводу расходов на социальные цели.

С помощью бюджета государство осуществляет сочетание централизованных и местных интересов регионов через распределение налогов, бюджетных дотаций, трансфертов. Как экономический документ бюджет 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 их расходованию. В главном 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, распределением государственных заказов и т. д. В этой борьбе складывается 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 административно-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: автострэд (автобанов в ФРГ), аэропортов, гидроэлектростанций, лесовосстановительных посадок, водоохраны (озеро Байкал) и др. Крупнейшими фондами 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, минуя бюджет и парламентский контроль. В любом государственном образовании выделяется внутренняя *структура бюджета* по доходам и расходам. Изобразим это схематически (рис. 23.2).

Структура государственного бюджета в каждой стране имеет свои особенности. Они обусловлены не только национальными традициями, организацией образования и здравоохранения, но 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 представление 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 отметить, что безвозвратность предоставления финансовых ресурсов не означает произвольность в их использовании. Всякий раз при применении финансирования государство разрабатывает порядок

Доходы*	Удельный вес, %	Расходы*	Удельный вес, %
• налоги, акцизные сборы, таможенные пошлины, гербовый сбор и др.	85	• на здравоохранение, образование, пособия, субсидии региональным властям на эти цели	50
• доходы от государственной собственности, государственных предприятий, торговли и др.		• на поддержание конъюнктуры и экономический рост: инвестиции в инфраструктуру, дотации фирмам, расходы на развитие аграрного сектора экономики, осуществление целевых программ и планов	
• поступления фондов социального страхования, пенсионного и страхового фондов	7	• на оборону	15
• прочие доходы	7	• на материальное обеспечение внешней политики, содержание дипломатических служб, займы иностранным государствам	12
	1	• содержание аппаратов государства, милиции (полиции), юстиции и др.	3
		• платежи по государственному долгу	10
		• прочие расходы	8
			2

Примечание: * Рассчитано в среднем по странам с развитой рыночной экономикой, в том числе по Российской Федерации.

Рис. 23.2

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 доступ к получению квалификации, достойное медицинское обслуживание, гарантированное пенсионное обеспечение. Эти расходы способствуют развитию человеческого капитала, квалификации работника, укреплению его здоровья. В условиях современной НТР возрастает 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 итоге 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 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 экономики, имеющего значительный удельный вес в общей структуре экономики.

Значительное место в бюджетных расходах занимают расходы на вооружение, материальное обеспечение внешнеполитических связей и содержание аппарата управления.

Определенное место в расходных статьях бюджета приходится на расходы по обслуживанию внутреннего и внешнего государственного долга (см. п. 23.6), 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% от ВВП. Покрывается он внутренними и внешними государственными займами в виде продаж государственных ценных бумаг, займов у внебюджетных фондов (фонда социального страхования или фонда страхования по безработице, пенсионного фонда).

Но это не единственный путь покрытия бюджетного дефицита. Во время экономических потрясений, которые могут постигнуть государство, правительство нередко прибегает к эмиссии денег для покрытия бюджетного дефицита. Такое наблюдалось в экономике России на первых этапах реформирования экономики в начале 1990-х гг.

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 ЦБ должна быть зафиксирована в конституции или специальном законе.

Теперь остановимся на характеристике налогов как главных источников доходов.

23.3. Налоги как экономическая база и инструмент финансовой политики государства

Мощное воздействие на экономическую динамику оказывают не только расходные, но и доходные механизмы бюджета. Налоги образуют основную часть доходной части государственного и местных бюджетов. Отсюда следует приоритетное внимание любого государства к формированию налоговой системы и налоговой политики. Величина налоговой ставки и общая масса изымаемых в госбюджет ресурсов оказывает непосредственное влияние на динамику социально-экономического развития общества.

Налог — это принудительно изымаемые государством или местными властями средства с физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Сборы эти производятся на основе государственного законодательства.

Использование налогов в качестве инструмента централизованного воздействия на экономическое развитие государства имеет длительную историю с периода широкого развития товарно-денежных отношений. Первый денежный поголовный налог на граждан был введен еще в Римской империи во II веке.

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 — основная. 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, штуку, партию товара, услугу и т. д.);
- пропорциональные ставки действуют в одинаковом 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 физическим и юридическим лицам, обладающим 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*.

Представим эту классификацию налогов схематически на примере Российской Федерации (рис. 23.3).

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм 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 в себя принципы нейтральности, справедливости и простоты расчета (Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцгиз, 1935. Т. 2. С. 341–343).

Эти принципы не утратили своей значимости до настоящего времени. *Нейтральность налоговой системы* заключается в обеспечении равных налоговых стандартов для 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 предусматривает возможность равноценного изъятия налоговых средств у различных категорий физических и юридических лиц, не ущемляя интересов каждого плательщика и в то же время обеспечивая достаточными средствами бюджетную систему.

Принцип простоты предполагает построение налоговой системы с использованием набора функциональных инструментов определения облагаемого дохода,

Федеральные налоги	Местные налоги (республиканские, налоги краев, областей и автономных образований)
<ul style="list-style-type: none"> • налог на добавленную стоимость • акцизы на отдельные группы и виды товаров • налог на доходы банков • налог на доходы от страховой деятельности • налог на операции с ценными бумагами • таможенные пошлины • отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы • федеральные платежи за пользование природными ресурсами • подоходный налог на прибыль предприятий • подоходный налог с физических лиц • налоги на образование дорожных фондов • гербовый сбор • государственная пошлина • налог на наследуемое имущество • налог на обменные валютные операции и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • республиканские платежи за пользование природными ресурсами • налог на имущество предприятий • лесной налог • плата за воду, забираемую промышленными структурами из водохозяйственных систем • налог на имущество граждан • налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне • земельный налог • целевые сборы с населения на поддержание порядка, благоустройство и другие сборы • регистрационный сбор с предпринимательских структур и др.

Рис. 23.3. Структура и основные виды налогов Российской Федерации на 1 января 1998 г.

налоговой ставки и величины налога, понятных налогоплательщикам и налогоплательщикам.

В странах с федеральным устройством при формировании налоговой системы широко используется *принцип равномерного распределения* налогового бремени по отдельным регионам и субъектам федерации.

Количественно уровень налогового бремени можно представить отношением суммы налогов на душу населения к платежеспособности, или суммы налога, оставшейся после уплаты налога, к платежеспособности.

$$K_{\text{нал. бремени}} = \frac{\sum H\bar{x}}{\text{ПН}} = \frac{\Delta H}{\text{ПН}},$$

где $H\bar{x}$ — средняя сумма налогов на душу населения; ΔH — доход населения после уплаты налогов; ПН — платежеспособность населения.

Можно исчислять уровень налогового бремени по доле налогов в валовом внутреннем продукте

$$K_{\text{нал. бремени}} = \frac{\sum H}{\sum \text{ВВП}},$$

где $K_{\text{нал. бремени}}$ — коэффициент или уровень налогового бремени; 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 правилах их исчисления, различия в составе населения по уровню доходов и т. д. Вместе с тем этот метод, безусловно, применим в сопоставлении отдельных экономических районов в пределах одного государства.

Главное направление совершенствования налоговой системы — снижение налогового бремени. В России в 1995–1996 гг. приняты отдельные меры по его ослаблению. Так, в 1996 г. отменен спецналог на повышение заработной платы выше нормируемой величины. Это решение направлено на «очистку» налоговой системы от надуманных, нерыночных налогов. Сокращено количество местных (региональных) налогов, которые не соответствуют рыночным принципам организации экономики.

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 и ряд других.

Инвестиционный кредит, по существу, представляет косвенное финансирование государством капитальных вложений частного предпринимательства за счет освобождения от уплаты налога на период окупаемости капиталозатрат. В основном он рассчитан 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.

При ускоренной амортизации государство разрешает списывать амортизацию в масштабах, существенно превышающих 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 гг. XX в. в США. Теоретическим 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 меж-

ду доходами бюджета и динамикой налоговых ставок получило название кривой Лаффера (рис. 23.4).

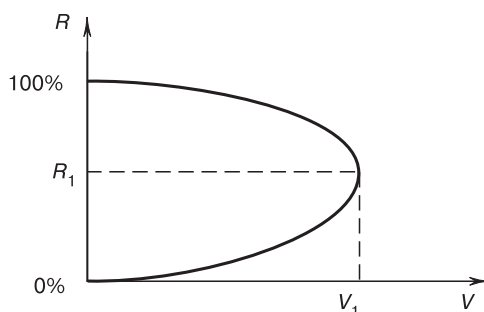


Рис. 23.4

На рисунке 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 V_1 . При дальнейшем повышении налогов стимулы к труду и предпринимательству падают, а при 100%-ном 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, рассчитанных 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 времени, 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, происходят изменения во внешнем мире, изменяются потребности самого государства и т. д.

Если рассматривать налоговую систему как часть финансовой системы государства, то необходимость рационального распределения государственных средств по наиболее перспективным направлениям является одной из наиболее важных проблем в сфере перераспределения получаемых государством средств. Чрезмерное внимание 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 отразиться на общеэкономическом и политическом состоянии государства.

Интересы общества и интересы государства на практике могут совпадать, а могут значительно различаться, в результате чего уровень 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 налогов, которую необходимо собрать. На каждом этапе своего развития государство определяет величину ресурсов, необходимых для исполнения доходной части бюджета. И здесь на первый план выступает правильный подход к определению налоговой ставки, неправомерное ее завышение или занижение способны значительно снизить прогнозируемую величину собираемых налогов.

23.4. Фискальная политика. Мультипликатор государственных расходов и совокупный спрос

Фискальная политика представляет систему регулирования, связанную с правительственными расходами и налогами. Под *правительственными расходами* понимаются расходы на содержание государства, а также государственные закупки товаров и слуг. 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 нацио-

нальный экономический рост. Это значит, что фискальная политика, проводимая государством, должна отвечать общественным целям:

- сглаживанию колебаний экономического цикла;
- повышению темпов экономического роста;
- достижению высокого уровня занятости;
- достижению умеренных темпов инфляции.

Различают дискреционный и автоматический типы фискальной политики (рис. 23.5).

Автоматическая фискальная политика осуществляется при помощи встроенных стабилизаторов, а именно изменения налоговых поступлений, выплат 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, а следовательно, на объем ВВП и занятость населения, а также на регулирование спроса. Проиллюстрируем влияние государственных расходов на совокупный спрос (рис. 23.6). Поскольку в данном случае рассматриваем лишь одну составляющую фискальной политики — государственные расходы, то будем исходить из того, что налоги равны нулю.

На оси абсцисс отложена величина ВВП, а на оси ординат — совокупные расходы, которые включают суммарные расходы населения, предприятий и государства на изменение благ и услуг. Состояние, при котором вся величина ВВП будет



Рис. 23.5

потреблена 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 прямой, лежащей под углом 45° , совокупные расходы равны величине ВВП в этой точке.

В данную систему введем график потребления — прямая C . Точка A показывает состояние, когда расходы равны потреблению. В результате закупок предприятий спрос на рынке 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 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 $C + I + G$ и $C + I$ 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 (рис. 23.6) приведет к тому, что точка макроэкономического равновесия будет сдвинута вниз по прямой 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 мультипликационным эффектом, порождая цепочку вторичных, третичных и т. д. потребительских расходов, а также приводят к множительному эффекту самих инвестиций.

Мультипликатор государственных расходов показывает приращение ВВП в результате приращения государственных расходов, потраченных на закупку товаров и услуг:

$$K_G = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta G},$$

где K_G — 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:

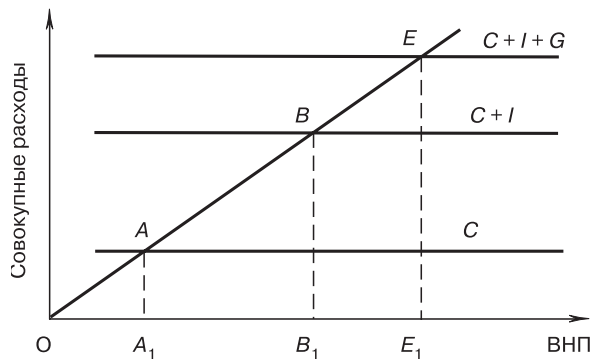


Рис. 23.6. Влияние государственных расходов на объем ВВП

$$K_G = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta G} = \frac{1}{1 - MPC},$$

Следовательно,

$$\Delta \text{ВВП} = \frac{1}{1 - MPC} \times \Delta G = K_G \times \Delta G.$$

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. Следовательно, 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» возрастание ВВП, равное росту расходов. Экономические субъекты, которые пользуются государственными ассигнованиями, в свою очередь, отметив повышение дохода, увеличивают свое 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, идентичный 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.

23.5. Налоговый мультипликатор

Важнейшими составляющими фискальной политики государства являются государственные расходы и налоги. Налоги составляют основу государственных регуляторов экономики. Бюджетно-налоговая политика — это совокупность мер правительства по регулированию государственных расходов и налогообложения, направленных на обеспечение полной занятости и производство равновесного ВВП.

Как известно, существуют так называемые мультипликационные 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 объемов потребления C , инвестиций I или планируемых инвестиций E , государственных расходов G , а также налоговых отчислений T . Как установлено в предыдущем разделе, основное макроэкономическое тождество составляет:

$$Y = C + I + G.$$

Потребительская функция:

$$C = a + bY,$$

где a — автономное потребление; b (MPC) — предельная склонность к потреблению.

Подстановка потребительской функции в основное макроэкономическое тождество позволяет определить равновесный объем производства:

$$Y = \frac{I}{I-b}(a + I + G),$$

где $a + I + G$ — автономные расходы, не зависящие от величины дохода Y .

Тогда $\frac{I}{I-b}$ — 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:

$$\frac{I}{I-b(I-t)}.$$

Подобно инвестициям и госрасходам, налоги также приводят к возникновению мультипликационного эффекта. Мультипликативное воздействие на равновесный уровень оказывает и изменение налогов T . Рассмотрим график (рис. 23.7).

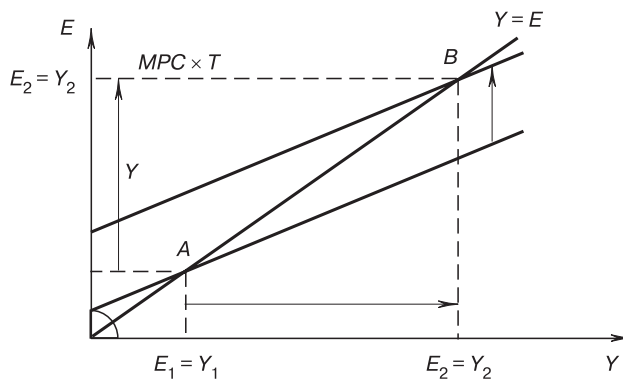


Рис. 23.7

Если налоговые отчисления снижаются на ΔT , то располагаемый доход Y_d ($Y_d = Y - T$) возрастает на величину ΔT . Потребительские расходы соответственно увеличиваются на величину $\Delta T \times b$, что сдвигает вверх кривую планируемых расходов и увеличивает равновесный объем производства Y_1 до Y_2 на величину:

$$\Delta Y = -\Delta T \times \frac{b}{I - b},$$

Выражение $\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{b}{I - b}$ — мультипликатор налогов.

Чистые налоговые поступления представляют собой разность между величиной общих налоговых поступлений в госбюджет и суммой выплаченных правительством трансфертов.

Налоговая функция имеет 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:

$$Y = \frac{I}{I - b(I - t)} \times (a + I + G) - \frac{I}{I - b(I - t)} \times T_a.$$

При этом суммарное изменение дохода Y в результате одновременного изменения величин госрасходов и налогов определяется следующим образом:

$$\Delta Y = \Delta G \times \frac{I}{I - b(I - t)} - T \times \frac{I}{I - b(I - t)}.$$

Из изложенного можно сделать вывод о том, что налоговый мультипликатор оказывает гораздо меньшее 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 нескольких месяцев до нескольких лет.

Снижение налогов для потребителей ведет к росту их доходов и соответственно к росту их 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 таких стабилизаторов 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 использовать-

ся 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.

В случае финансирования дефицита госбюджета за счет денежной эмиссии государство получает особый доход (доход от печатания денег), который называется сеньораж. Сеньораж возникает при превышении прироста денежной массы над приростом реального ВВП, что приводит к повышению среднего уровня цен. В результате этого все экономические агенты платят своеобразный налог, и часть их доходов перераспределяется в пользу государства через механизм повышения цен.

23.6. Государственный долг

Государственный долг — неизбежное порождение дефицита бюджета, причины которого связаны со спадом производства, ростом предельных издержек, необеспеченной эмиссией денег, возрастанием затрат по финансированию военно-промышленного комплекса, ростом объемов теневой экономики, непроизводительных расходов, потерь, хищений и т. д.

Взаимосвязь бюджетного дефицита и государственного долга проявляется в выпуске займов для покрытия бюджетного дефицита, что приводит к последующему нарастанию долговых последствий. Увеличительное влияние на государственной долг оказывает 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 стороны, при его погашении 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 и перераспределение доходов различных слоев населения, а также утечка национального капитала за рубеж.

Таковы макроэкономические деформации, накапливающиеся и в переходной российской экономике, где величина долга на январь 1998 г. достигла \$124 млрд, в том числе внешний долг составлял \$103 млрд. Вместе с процентами внутренний и внешний долг России достигал \$140 млрд. Из этой общей суммы Россия обязана возвратить долг Лондонскому клубу \$32,3 млрд и \$42 млрд Парижскому клубу. Надо заметить, что задолженность, доставшаяся в наследство от СССР, не только составляет подавляющую долю внешнего долга России (\$103 млрд), но и продолжает увеличиваться. Ее обслуживание является не только финансовым, но и моральным бременем российского правительства и налогоплательщиков, вынужденных расплачиваться по долгам уже не существующего государства.

С появлением долга появляется обязанность его управлением. 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 либо путем рефинансирования — выпуска новых займов для того, чтобы рассчитаться по облигациям старых займов, либо путем *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 предлагается 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 правительства-заемщика и правительства-кредитора.

Обременительность государственного долга и навязывание условий при его формировании приводит к тому, что в современных условиях страны стараются перейти от политики дефицитного финансирования к бездефицитным бюджетам. Новая бюджетная политика прежде всего находит выражение в изменениях доходной части государственных бюджетов, стимулировании инвестиционной деятельности и расширении налоговой базы за счет роста доходов и рентабельности национальной экономики.

23.7. Механизм реализации фискальной политики в экономике

Реформирование бюджетной и налоговой систем в России проводится в сложных условиях трансформации собственности и становления национального предпринимательства. Это связано с реструктуризацией отраслевой структуры про-

изводства, 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 главная задача 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 для экономики 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. В числе этих мер:

- обеспечение стабильности 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 для 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, направляемых на развитие производства, НИОКР, содержание объектов социальной сферы;
- придание действенного и конкретного характера налоговым льготам, которые в большинстве носят декларативный и показной характер. В результате они теряют стимулирующее значение. Вновь создаваемым или реконструированным предприятиям необходимо предоставлять льготы не с момента их регистрации, а с момента получения первой прибыли.

Как показывает мировой опыт развитых стран, современная налоговая система должна стимулировать НТП, структурную передислокацию ресурсов и 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 экономики в направлении безусловного экономического роста при одновременной максимизации индивидуального богатства налогоплательщиков и налоговых поступлений в бюджет.

В итоге экономическая динамика общества будет обеспечиваться через концентрацию налоговых поступлений в бюджет и направлений бюджетных ассигнований на инвестирование средств в различные 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 неабстрактны. 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 24

ГОСУДАРСТВЕННОЕ МАКРОРЕГУЛИРОВАНИЕ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА

24.1. 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 собою стержень существующей общественной системы, оно концентрирует власть, санкционирует существование всех других негосударственных институтов. Государство формулирует принципы и организует формы общественной жизни, образуя основу институциональной иерархии. Государство породило новую форму общественной обусловленности поведения человека, отделив 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. 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 силу этих обстоятельств государство становится предметом изучения экономической теории. При этом надо заметить, что долгое время происходило отождествление экономической роли государства с самой наукой — политической экономией. Поэтому и до сего времени предпринимаются попытки свести экономическую теорию к экономической политике.

Государственное вмешательство в экономику является объективно необходимым для любого правительства независимо от того, рыночная это экономика или командно-распределительная. В распределительной экономике государство берет на себя все права и обязанности по производству и распределению товаров и услуг. Здесь просто нечего регулировать. Однако такая система на деле показала 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 прерогатива в принятии решений производителями и потребителями. И все же регулирующие функции государства и здесь приобретают исключительное значение.

Рыночный механизм не в состоянии разрешить все проблемы 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 регулирования принятия экономических и политических решений.

Как известно, двигательные механизмы немонополистической развитой рыночной экономики одновременно содержат в себе элементы стагнации экономического развития. Это наблюдается прежде всего в том, что системное равновесие в экономике достигается при неполной занятости факторов производства, и прежде всего 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 использование практики государственного регулирования развитых стран. Изучение опыта 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 эти теоретические течения имеют общие основы. Они рассматривают государство 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 отрицания этого воздействия. Так, австрийский экономист Ф. Хайек отмечал, что государство должно выполнять лишь роль «ночного сторожа» (*laissez-faire*), 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., а также создания условий для роста доходов фермеров, мелких предпринимателей и 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, стимулирование прогрессивных отраслевых структур 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 защите 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, за ограничения монополизированного производства. Государству требуется 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, 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 микро-экономических 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 внутреннего и внешних 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, неразрешимые 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. Главным образом присущ США.

Эффективность госрегулирования предопределяется наличием сильной законодательной, исполнительной и судебной государственной власти.

Институциональные структуры государственного регулирования включают в себя административные органы. Степень обособленности этих органов управления, определяющая возможность реализации экономических интересов и последовательность в принятии решений, зависит от уровня централизации управления в стране. Так, для Великобритании характерна более низкая, чем во Франции, степень централизации контроля бюрократии над политикой. В высших адми-

нистративных структурах США преобладает значительное число относительно автономных органов. Для ФРГ характерна более интегрированная система управления — механизм посредничества и агрегирования интересов и их моделей. Так, корпоративная модель предполагает создание специальных институтов для достижения равновесия интересов. Это либеральный корпоративизм 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 госрегулирования (Япония) предполагает предупреждение возможных сбоев в рыночном механизме путем точной дозировки объемов государственного вмешательства, использования планирования, координирующих или корректирующих рекомендаций в переговорах государства и предпринимателей.

24.2. Функциональные экономические системы — объекты государственного регулирования. Экономические функции правительства

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.

Как показывает мировой опыт, на современном этапе страны с развитой рыночной экономикой успешно используют как принципы кейнсианства, так и принципы монетаризма. В наиболее развитых странах на их основе сформировалась широкая сеть механизмов саморегуляции. Более того, устойчивость любой системы определяется наличием в ней механизмов саморегуляции. В рыночном хозяйстве такие механизмы встраиваются в ФЭС. Они представляют собой своеобразный симбиоз из элементов кейнсианства и монетаризма, формализованных в единый механизм саморегуляции и государственного регулирования.

Под функциональными экономическими системами 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, услугами, технологией, ноу-хау, различными формами капитала, рабочей силой и др.

ФЭС отличаются от целенаправленных систем (банковской, налоговой, страхования, социальной защиты и др.) прежде всего тем, что они представляют собой саморегулирующиеся организации. В них всякое отклонение от определенных заданий устойчивости служит толчком к немедленной мобилизации государством многочисленных механизмов, восстанавливающих равновесие на макро- или микроэкономическом уровне.

ФЭС поддерживают равновесие вокруг определенных заданных макроэкономических параметров. Так, например, уровень дефицита государственного бюджета не должен превышать 5% от 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% от годовых доходов от экспорта; критический уровень безработицы не должен превышать 15–20% от общего числа трудоспособного населения и т. д.

Несмотря на относительность приведенных выше параметров, их поддержание на определенных уровнях с помощью государственного регулирования в экономических системах сохраняет равновесие на внутреннем рынке и обеспечивает устойчивость и динамизм экономического роста.

Типичными примерами ФЭС могут служить система формирования конкурентной среды; система, регулирующая уровень денежной массы в обращении; система поддержания уровня внутренних цен; система стимулирования совокупного спроса; система поддержания платежного и внешнеторгового баланса и др. Все они в совокупности образуют функции государства по регулированию рыночной экономики, по поддержанию устойчивого роста.

Одной из основных 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.

Формальными показателями, которые характеризуют уровень развития и эффективность функционирования этой системы, являются показатели конкурентоспособности страны на мировом рынке, степень экономической свободы, степень финансового риска и риска для иностранных инвестиций. От успешного функционирования регуляторов ФЭС во многом зависит и инвестиционный климат.

С помощью этой же функциональной системы осуществляется контролируемый доступ на внутренний рынок продукции из других стран, которая заставляет местных товаропроизводителей постоянно поддерживать соответствующий уровень качества и цены товара.

Например, в США и странах Европейского союза (ЕС) действуют специальные программы по стимулированию экспорта товаров, которые благотворно влияют 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.

Ее структурообразующими элементами являются кредитно-денежная политика центральных банков, регулирование объемов рефинансирования коммерческих банков, операции на открытом рынке.

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. Она рекомендует Федеральной резервной системе изменить уровень процентной ставки по федеральным фондам и ставку рефинансирования.

Повышая учетную ставку, Федеральная резервная система снижает стимулы коммерческих банков к получению ссуд, что уменьшает объемы выдаваемых кредитов и соответственно предложение денег на свободный рынок, что, в свою очередь, снижает инфляционное давление.

Достаточно эффективные функциональные системы поддержания уровня внутренних цен имеют другие промышленно развитые страны, в том числе Япония, Дания, Новая Зеландия, Канада, Австралия и др.

Во многих индустриально развитых странах достаточно эффективным регулятором инфляционных процессов выступает норма обязательного резервирования для коммерческих банков.

Необходимо обратить внимание на зависимость между нормами обязательного резервирования и инфляционным потенциалом экономики, которая носит характер обратной пропорциональности. Чем выше нормы резервов, тем соответственно ниже темпы роста цен.

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 дефицита государственного бюджета, регулирования соотношения доходов и расходов государства, как правило, имеет место положительное сальдо или незначительный по размерам дефицит.

Большой дефицит государственного бюджета в абсолютных размерах имели США в начале 90-х гг. Он достигал 4,8% от ВВП, что по мировым стандартам считается неопасным для экономического развития страны.

В 1990-е гг. бюджетный дефицит России, исчисленный по методологии МВФ, составлял около 4–5% от ВВП, что примерно соответствовало среднему аналогичному показателю для европейских государств.

ФЭС 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. В такой ситуации государству необходимо принимать ограничительные меры, такие как повышение ввозных пошлин, изменение импортных квот, введение различных видов нетарифных барьеров и др.

Это приводит к ограничению импорта определенных товаров и в конечном итоге восстанавливает оптимальные условия конкуренции на внутреннем рынке. Государство обеспечивает защиту местных товаропроизводителей от ввоза товаров по демпинговым ценам и использует основные инструменты проведения антидемпинговой политики.

Наиболее широкое распространение функциональные системы защиты местных товаропроизводителей получили в ЕС и США в 80–90-е гг. XX в. В то время комиссия ЕС возбудила более 1,4 тыс. дел по искам местных товаропроизводителей. К странам, которые наиболее часто пренебрегали правилами свободной конкуренции, относились Турция, Китай, Индонезия, Индия, Пакистан, Таиланд, Бразилия и др.

Организация ФЭС имеет сложную архитектуру и включает такие элементы, как афферентный синтез принятия решения, предвидение конечного результата (акцептор результата действия), многокомпонентное действие. Важной характерной особенностью ФЭС является постоянная оценка результата деятельности с помощью обратной афферентации.

ФЭС 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, такие как органы законодательной и исполнительной власти, государственные организации, ассоциации товаропроизводителей, аналитические и информационные центры, частные коммерческие структуры и др.

Так, 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 в себя 12 федеральных резервных банков и около 6 тыс. коммерческих банков-членов, на долю которых приходится свыше 75% общего объема банковских депозитов в стране.

Основными структурообразующими элементами регулирующей системы по формированию конкурентной среды являются антимонопольные комитеты, которые тесно взаимодействуют с ассоциациями товаропроизводителей и исследовательскими организациями, изучающими ситуацию на товарных рынках, конъюнктуру и фирменную структуру национальных и мировых рынков.

Формирование регулируемых экономических систем стало возможным лишь в связи с бурным развитием средств связи, телекоммуникаций и вычислительной техники. Они позволяют оперативно получать информацию о положении на внутреннем и внешнем рынках, анализировать ее и готовить варианты принятия тех или иных решений. Поэтому деятельность различных ФЭС базируется на собственных локальных базах данных, объединенных в единую информационную сеть.

В свое время Дж. М. Кейнс утверждал, что система свободного рынка лишена внутреннего механизма, обеспечивающего макроэкономическое равновесие. Одна-

ко в настоящее время с созданием широкой сети функциональных институциональных систем современное рыночное хозяйство превращается в открытую саморазвивающуюся систему, приобретающую возможность к саморегуляции. Наличие в рыночной экономике ФЭС обеспечивает ее устойчивость и динамизм. В российской экономике такая система, находясь в стадии активного формирования, также оказывает влияние на развитие экономики.

В промышленно развитых странах механизм саморегуляции способствует «угасанию» экономических кризисов, которые периодически потрясали большинство капиталистических стран.

Уже энергетический кризис 1973–1975 гг. и последующие циклические кризисы наглядно показали, что в экономике промышленно развитых стран появляются эффективные механизмы саморегуляции и государственной регуляции.

Объективные противоречия, которые имманентны любой саморазвивающейся системе, на определенном этапе достигают критической точки, выливаясь в циклический, структурный, финансовый, биржевой или иной кризис экономического развития. Кризис выявляет основные элементы энтропии предыдущего этапа развития, высвечивает неэффективность функционирования отдельных звеньев хозяйственного механизма, диспропорции в структуре материального производства, балласт спекулятивного кредита, сбой в функционировании валютно-финансовой системы, изменение потребительского спроса. Наличие в экономике широкой сети регуляторов позволяет значительно уменьшить размах колебаний и глубину циклических фаз.

Таким образом, в саморегулирующей экономической системе принципиально меняется роль государства, которое превращается в главный координирующий центр всей хозяйственной системы, обеспечивающий нормальную работу функциональных экономических систем, способствующий расширению их сети и совершенствованию структуры.

Государство вмешивается в жизнь рынка только в той степени, в которой требуется для поддержания устойчивости макроэкономического равновесия, для обеспечения работы механизма конкуренции или для контроля над теми рынками, на которых условия свободной конкуренции неосуществимы.

В настоящее время сложно говорить о России как об едином национальном хозяйстве, о ее экономике как о 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 лишь отдельные элементы ФЭС, из которых в перспективе должны сформироваться действенные механизмы саморегуляции.

Среди важных элементов регулирования, созданных в России, следует отметить деятельность Государственного комитета по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур, Правительственной комиссии по защитным мерам во внешней торговле, различных ассоциаций товаропроизводителей и др. 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 периода 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:

- обеспечение поддержки функционирования рыночной системы и создания конкурентной среды, защита конкуренции через антимонопольное законодательство;
- перераспределение дохода и богатства, корректировка распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта, стабилизации экономики посредством контроля над уровнем занятости и инфляции;
- ограничение действия некоторых элементов рыночного механизма. Так, жесткое ограничение использования рыночных элементов наблюдается в сфере распределения бюджетных ресурсов на поддержание и охрану общественного порядка, национальную оборону, транспортную систему, обслуживание инфраструктурных комплексов, водоснабжение и т. д. Ограничения применяются и в сфере совокупного потребления и обеспечения общественно нормальных условий жизни, образования, медицинского обслуживания. Государственные и региональные органы обеспечивают функционирование систем образования, здравоохранения, экологического контроля с учетом рыночных и общественных интересов;
- достижение и сохранение национальных конкурентных преимуществ в мировой экономике. Эти функции государства осуществляются посредством развития способности фирм конкурировать в новых и традиционно сложившихся отраслях на мировом рынке.

Государство осуществляет свои функции через правительство. Строго говоря, государство — это система отношений по организации совместной жизни и деятельности. Правительство — это властные структуры в лице министерств, комитетов, национальных банков и других правительственных органов, посредством которых осуществляются управление и контроль над соблюдением конкурентных правил, законов, нормативов и т. д.

Государство — самоорганизация общества, правительство — исполнительный орган этой организации. Совокупность правительства и его хозяйствующих субъектов образуют институциональную структуру организационной рыночной экономики, действующую в рамках законодательства.

В последнее время во многих странах широко используется теория общественного выбора в принятии правительственных решений. Теория общественного выбора исследует, как предпочтения отдельных потребителей трансформируются через рыночный механизм в коллективные действия. По своему экономическому содержанию теория общественного выбора основывается на главных экономико-политических функциях государства.

24.3. 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 регулирования. 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 госрегулирования, 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 включает в себя 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 ряде стран сфера действия административных мер ограничивается областью охраны окружающей среды, социальной защиты населения.

Экономические методы предполагают воздействие на характер рыночных связей и расширение рыночного поля в рамках национального образования через 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;
- прогнозирование 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 применения комплексных методов в достижении кратко-, средне- и долгосрочных целей. Объектами таких целевых программ являются отрасли (в том числе аграрный сектор экономики), регионы, со-

циальные 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.

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: 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 привести к отрицательным последствиям.

Так, например, в оборонной промышленности инвестирование осуществляется строительством казенных предприятий, национализацией предприятий других форм собственности за счет скупки акций, конфискацией по суду предприятий, например сотрудничавших с оккупантами, как это было во Франции после Второй мировой войны. На этой основе создаются смешанные предприятия, когда часть акций принадлежит государству. Предпринимательская деятельность позволяет государству решать общенациональные вопросы и важнейшие 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 отдельных 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 осуществлялось 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 установились бы столь высокими, 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 определенных видов сырья, создавая льготное кредитование экспорта либо представляя государственные гарантии под внешние кредиты.

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 конкретный инструментарий, доступные правительствам при осуществлении стабилизирующей политики. Наряду с использованием денежно-кредитной, бюджетной и фискальной политики многие правительства используют социальные и внешнеэкономические регуляторы.

Таким образом, экономическая политика правительства — это определенная регламентация норм и правил поведения хозяйственных субъектов посредством экономического инструментария.

1. В кредитной политике:

- ◆ нормирование банковских резервов;
- ◆ варьирование учетной ставки банковского процента;
- ◆ проведение операций на валютном рынке.

2. В бюджетной политике:

- ◆ регулирование государственных расходов;
- ◆ осуществление государственных закупок;
- ◆ выпуск государственных внутренних займов;
- ◆ поддержка и регламентирование государственного предпринимательства.

3. В фискальной политике:

- ◆ регулирование налогового обложения имущества граждан и юридических лиц;
- ◆ введение муниципальных налогов.

4. В социальной политике:

- ◆ регулирование минимальных ставок оплаты труда;
- ◆ установление размеров пенсий, пособий по безработице и т. д.

5. Во внешнеэкономической политике:

- ◆ законодательное установление ставок таможенных пошлин, обменных курсов валют;
- ◆ использования иностранных займов, инвестиций и валютных ограничений.

Методы и инструменты регулирования представлены на рис. 24.1. Приведенные методы и инструментарий государственного регулирования вызывают необходимость их комплексного использования. Взаимосвязь и обусловленность рынков (рынка благ и услуг, денежного рынка, рынка труда, внешнеэкономического рынка) требуют использования взаимосвязанного инструментария при воздействии на равновесный экономический рост.

Применение односторонних методов, например исключительно 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 1970–1980-х гг. в американской и европейской экономике, а также в экономике России 1990-х гг. XX столетия.

Весь опыт современного экономического развития показывает: 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 над 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 в форме национальных целевых программ. Однако рынок во многом является самонастраивающейся системой, и поэтому влиять на него следует только косвенными, экономическими методами. В ряде случаев допустимо применение административных методов. Но нельзя уповать только на экономические либо только административные меры. С одной стороны, элемент 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 стороны, в каждом административном регуляторе есть нечто экономическое в том смысле, что он косвенно сказывается на поведении участников экономического процесса. Прибегая к прямому контролю над 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

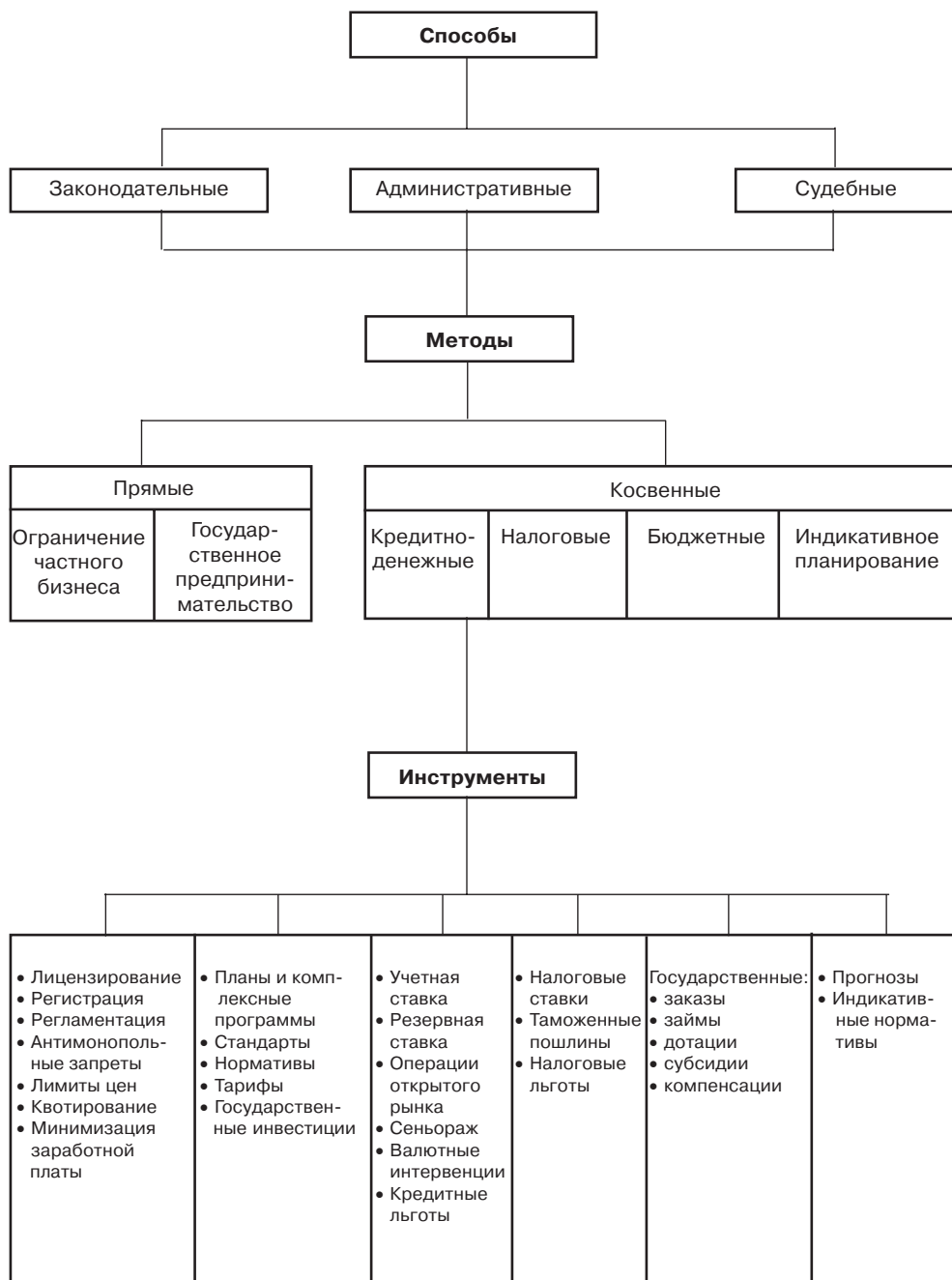


Рис. 24.1. Способы, методы и инструменты государственного регулирования рыночной инфраструктуры

определить для каждой те 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 рыночные стимулы. 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 также иметь в виду, что среди экономических регуляторов нет ни одного идеального. Любой из них, принося положительный эффект 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 кредитов. 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 и правительственного регулирования образует макромаркетинг национальной экономики. В отличие от прямого и косвенного подходов 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.

24.4. 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. Адекватно оно соответствовало 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 плана отставала от развитых стран по общему уровню экономического роста, производительности общественного труда, производству конечного продукта на душу населения. Поэтому с на-

чалом реформирования экономики и перевода 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 экономической науке господствующее положение заняли позиции тех авторов, которые полностью отрицают возможность использования централизованного и индикативного планирования не только в переходной, но и 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, нейтрализовывать влияние факторов, вызывающих кризисные явления в экономике.

С ростом обобществления и концентрации производства, усложнением связей, достигающих значения многократных, государство уже не в состоянии поддерживать равновесие функциональной экономической системы и достаточно высокие темпы ее развития только посредством макроэкономического инструментария, т. е. бюджетного, налогового и денежно-кредитного регулирования. Эти инструменты краткосрочного действия в основном используются для нивелировки, устранения отклонений от прогнозных или планируемых показателей экономического роста и нарушения 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 ценовым рыночным механизмом. Пользуясь им при наличии разработанного плана, станет возможным быстрее адаптироваться к факторам, нарушающим ее равновесие.

Это 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 все возрастающее 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 и т. д.

Планомерность — это последовательность реализации отраслевых и межотраслевых связей, рационального поведения и рационального 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 анализировать, как предполагаемые изменения в производственном процессе повлияют на доходы разных групп населения и какова будет реакция потребителей на изменение в снабжении и доходах (Landauer C. Theory of National Planning. University of California Press. 1994. С. 171–173).

Отметим, что еще в 1930-х гг. 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.

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 (Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1969. С. 395–397).

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 ФЭС. 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.

Системой плановых ориентиров государство имеет возможность 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 быстро растущему производству.

В 1960-х гг. планирующие органы были созданы во Франции — Генеральный комиссариат по планированию, в Канаде — Экономический совет, в Голландии — Центральное плановое бюро и в других странах. Эти планирующие органы анализируют социальные, экологические, демографические проблемы и разрабатывают систему регулирующих мер по их оптимизации. В их функционировании заинтересованы прежде всего предприниматели, подвергающиеся инвестиционному риску при вложении капитала в те или иные отрасли экономики.

В странах с рыночной экономикой используются как методы централизованного, так и индикативного планирования. По мере накопления опыта и изменения объективных условий наблюдается переход от одного к другому. Так, Франция, первая 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) факторов, из которых формируются экономический рост и ВВП. 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 вектором большой размерности, численные значения которого соответствуют элементам бюджетной, налоговой, кредитно-денежной политики.

Как известно, состояние ФЭС зависит от экзогенных, малоуправляемых факторов z — изменения конъюнктуры мирового рынка, соотношения курсов валют, объема экспорта, притока внешних инвестиций и т. п. Всевозможные 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 этом случае функционирование экономической системы и 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

$$W(x') = W(x'').$$

Если же состояние x' предпочтительнее, чем x'' , то

$$W(x') > W(x'').$$

Отметим взаимодействие между этими элементами на рис. 24.2.

Упрощение или усложнение планирования функциональных систем предполагает определенный набор этапов и расчетов:

- формирование множества возможных вариантов экономической политики A ;
- 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 ;
- выбор такого варианта экономической политики a , 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-дирек-

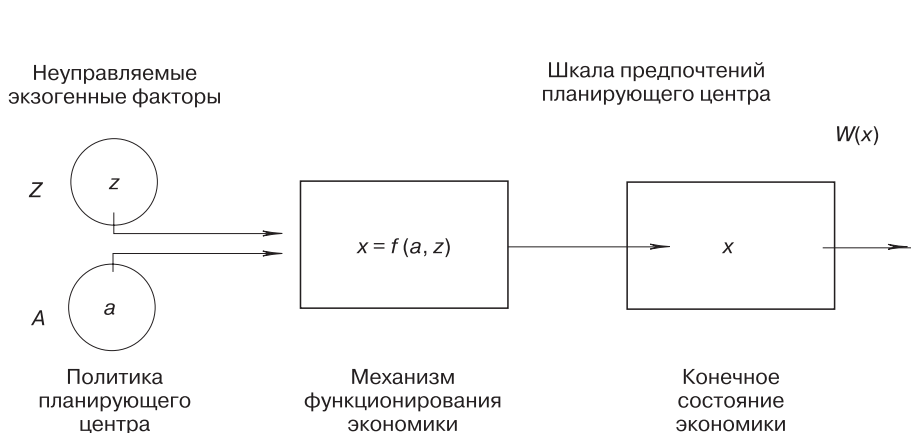


Рис. 24.2. Структура и механизм функционирования экономики единого планового центра¹

¹ Остапенко Ю., Парсадонов Г., Кормишина Т. Государственное регулирование экономики. Ч. 2. М.: ГАУ, 1996. С. 6–7.

тивный характер и включали в орбиту планирования не только макропропорции, но и движение самых несущественных благ и услуг.

Методология и методы индикативного планирования отличны от централизованного плана.

Индикативное планирование представляет собой процесс разработки системы взаимосвязанных индикаторов (параметров) состояния экономики, а также определение мер государственного воздействия на экономические и социальные процессы с целью достижения этих индикаторов. К индикаторам относится 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 едином концептуальном 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 решать 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 отсутствовали специальные органы организации как централизованного, так и индикативно-прогнозного планирования. Час-

тично эту работу ныне осуществляет Министерство экономического развития, которое определяет важнейшие направления-индикаторы приватизационных мероприятий, изменения структуры промышленного и аграрного производства, стабилизации экономики, повышения уровня жизни различных слоев населения. В наследство от командно-административной системы России досталась далеко не совершенная отраслевая структура с преобладанием тяжелой промышленности, военно-промышленного комплекса, сверхмонополизм и сырьевая ориентация 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 — дают дополнительные возможности государственного регулирования ее с помощью централизованных и индикативных планов. Положение усугубляется сохранением национального федерализма, недостаточной самостоятельной активностью регионов и финансово-кредитных рынков.

Основной концепцией государственного регулирования экономики России должна стать структурная политика. А основу ее должна составить избирательная поддержка отраслей, обеспечивающих производство конкурентной продукции, независимость и безопасность экономики, повышение благосостояния народа.

24.5. Основные направления государственного регулирования экономики

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, степенью развитости рыночных отношений хозяйствования.

В любом случае государственное регулирование должно быть эффективным, т. е. максимально использовать предпринимательскую энергию для углубления партнерства и капитализации бизнеса. Оно эффективно в том случае, когда поддерживает те сферы, которые не регулируются или слабо регулируются рыночными механизмами — здравоохранение, образование, макроэкономическая стабильность, защита неимущих и т. д.

По такому пути развиваются экономические и социальные процессы в Российской Федерации, где за годы реформ 80–90-х гг. XX в. заложены основы финансово-экономического регулирования экономики. Перспективы российской экономики связываются с гарантией прав собственности и справедливой конкурентоспособности для эффективного функционирования рыночной экономики. Государство осуществляет контроль над денежной массой, снижением инфляции, а также обеспечением структурных сдвигов в производстве и экспорте продукции.

Активизацию 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 конкурсной основе. Уменьшится количество налогов и налогооблагаемой базы, 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 позволяет повысить 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, в 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 конкурсной 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 становится 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 расходами, 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. Этим преследуется смягчение социального неравенства, поддержание баланса интересов, достижение общего консенсуса, стимулирование 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 используется для характеристики этого процесса термин «policy diversify». В современной экономике развитых индустриальных стран одновременно идут процессы дерегулирования и децентрализации. Дергулирование 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. Уменьшается роль прямых форм административного регулирования и повышается значение различных рычагов косвенного воздействия государства.

Экономическое регулирование на уровне территории уменьшает неравномерности социально-экономического развития регионов, снимает социальную напряженность в депрессивных регионах, стимулирует эффективное использование экономического потенциала территории.

Глава 25

СОВОКУПНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Совокупные доходы населения, их уровень, структура, способы получения и дифференциация являются показателями экономического и социального благополучия общества. Распределение их имеет ярко выраженную социально-политическую окраску, предопределяя имущественную и социальную дифференциацию.

Распределение доходов тесно связано с распределением ресурсов. Через дифференциацию доходов в общественной жизни проявляются те взаимосвязи, которые скрыты за распределением ресурсов. Все экономические процессы протекают в определенной социальной среде, поэтому разграничение экономической и социальной сторон систем общественного взаимодействия условно и абстрактно. Анализ распределения результатов производства в форме распределения доходов позволяет оценить, правильно ли общество решает вопрос: «Для кого?».

Традиционный спор между сторонниками и противниками государственного регулирования в области распределения сводится к проблеме соотношения между эффективностью и равенством. Постановка проблемы равенства неизбежно вовлекает нас в сферу оценочных суждений, являющихся основой так называемой нормативной экономической теории. Нормативная экономика ставит целью описать идеальные (с точки зрения различных мировоззренческих систем) модели общественного устройства. Позитивная экономическая теория изучает уже существующие системы отношений. Единство и различие позитивной и нормативной экономических теорий наиболее ярко проявляется в дебатах по поводу соотношения между равенством и эффективностью. Принято считать, что, осуществляя эффективное распределение ограниченных ресурсов, рынок допускает «ошибки» в распределении доходов. Это отнюдь не бесспорное утверждение, кочующее по страницам учебников, основано на том, что экономическая эффективность искусственно отрывается от ее социального содержания.

Государственное регулирование экономики направлено на повышение эффективности общественного производства, обеспечение социальной справедливости и стабильности. Та область государственного регулирования, которую называют социальной, должна удовлетворять всем трем перечисленным целям. В настоящей главе проанализированы процессы формирования совокупных доходов населения и роль государственного вмешательства в их регулирование. Большинство экономистов считают, что неравномерность в распределении доходов или

деление на богатых и бедных — явление устойчивое, сохраняющееся даже на фоне значительного роста уровня жизни. Может ли государственное вмешательство сократить позорную для общества нищету и какую цену придется за это заплатить? На чем будет основан общественный выбор: на экономическом или политическом процессе принятия решения? Теоретически корректно определить, какую часть общественного дохода следует перераспределить в пользу беднейших, невозможно. Как экономический, так и политический процесс принятия решений не гарантируют отсутствия просчетов. Экономический анализ может оценить последствия принимаемых решений, информационную базу которых представляет данная глава.

25.1. Доходы населения, их виды и источники формирования. Номинальный и реальный доходы

Любое общество является сложным образованием, состоящим из людей, объединенных определенными признаками. Одним из основополагающих признаков человека в современном обществе является величина и способы получения им совокупного дохода. Доход в самом общем виде — это та сумма денег, которую мы зарабатываем или получаем в течение определенного времени (обычно 1 год). Величина дохода, оцениваемая в деньгах, представляет номинальный доход. Реальный доход — это сумма товаров и услуг, которые можно приобрести на денежные доходы. Различие между реальными и номинальными доходами образуется за счет инфляции, налогов и натуральных трансфертов.

Функциональное распределение доходов

Из предыдущих тем известно, что весь произведенный в обществе продукт может быть представлен как сумма доходов от факторов, участвующих в его производстве. Функциональное распределение доходов — это распределение их между факторами: труд, капитал, природные ресурсы и предпринимательские способности. В результате функционального распределения доходов формируются такие первичные доходы, как заработная плата, процент, рента и прибыль. В системе факторов производства основная взаимосвязь касается капитала, поэтому для упрощения функциональное распределение можно представить как соотношение между доходами от труда и от собственности. Функциональное распределение дохода показывает доли дохода, приходящиеся на труд и капитал, а нашей задачей является проследить изменение соотношений долей труда и капитала в совокупном доходе общества, выявить причины изменения и оценить их.

Альтернативные экономические теории об источниках и динамике доходов

Проблема взаимодействия труда и капитала явно или скрыто является центральной в любом из направлений экономической теории. Альтернативные направления в экономической теории различаются в трактовке конечного основания доходов. Основой различий в объяснении источника доходов служат альтернативные теории стоимости.

В соответствии с трудовой теорией стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) единственным источником стоимости является живой труд в материальном производстве, создающий новую стоимость. Марксистская теория доходов основана на теории прибавочной стоимости. Последняя понимается как часть новой стоимости, созданная трудом наемных рабочих и безвозмездно присвоенная капиталистами. Трудовая теория стоимости, идеи которой сформулированы классиками политэкономии, развита Марксом и использована как основание теории эксплуатации и всех с этим связанных выводов. Марксистская теория прибавочной стоимости в качестве инструмента анализа использует соотношение между долями капитала и труда в новой стоимости, называя его нормой прибавочной стоимости. Характерно, что этот показатель используется для измерения степени эксплуатации труда капиталом и зависит от длины рабочего дня и производительности труда.

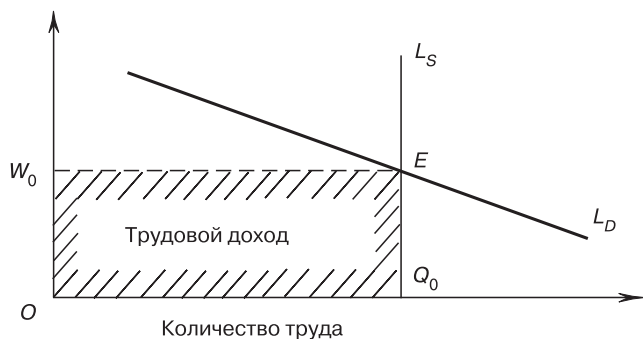
Общая тенденция нормы прибавочной стоимости определяется соотношением классовых сил. Наряду с нормой прибавочной стоимости марксизм использует и другие показатели для измерения доли трудового дохода. В теории накопления обосновывается вывод об относительном ухудшении положения пролетариата, проявляющемся в падении его доли в национальном доходе, совокупном общественном продукте и национальном богатстве. Современная экономическая теория также анализирует тенденции долей дохода капитала и труда.

Господствующее в современной экономической теории объяснение источников и принципов формирования доходов основано на теории факторов и их предельной производительности. Теория предельной производительности акцентирована на анализе функциональных связей между различными частями дохода.

Различные направления экономической теории по-разному объясняют источники доходов, но едины в том, что каждый производственный фактор связан с определенным доходом, что дает возможность интегрировать различные представления. Трактовка основных проблем теории доходов в современных условиях значительно отличается от представлений прошлого. Рост национального благосостояния и создание систем социального регулирования если и не снимают, то значительно сглаживают проблемы классового противостояния. Тем не менее анализ соотношения долей труда и капитала в совокупных доходах признается общезначимым и широко используется в современном экономическом анализе.

На базе функционального распределения доходов рассчитывается доля трудового дохода в совокупных доходах. Этот показатель можно представить отношением между произведением заработной платы на численность занятых и величиной совокупных доходов. Характерно, что историческая тенденция доли труда (в современных системах учета к лицам наемного труда относится весьма широкий круг занятых, в то время как в марксистской теории под долей труда понимается зарплата пролетариата) в марксизме оценивается как снижающаяся, в то время как оппоненты доказывают рост доли труда в совокупных доходах.

Среди факторов, влияющих на долю труда, выделяют такие, как рост предложения труда, рост основного капитала и изменение технологий (рис. 25.1).



- L_D — кривая совокупного спроса на труд, положение которой зависит от технологии и вещественного капитала, которыми располагает экономика
- L_S — кривая предложения труда для упрощения предполагает, что эластичность предложения труда равна 0, т. е. не зависит от зарплаты

Рис. 25.1. Величина трудового дохода

Пересечение кривых L_D и L_S определяет равновесный уровень реальной зарплаты W_0 . Величина трудового дохода в нашем случае равна площади заштрихованной фигуры OW_0EQ_0 или произведению уровня равновесной зарплаты на число занятых ($W_0 \times Q_0$).

Фактические данные о доле трудового дохода оцениваются на основе принятых на Западе форм национального счетоводства. Прослеживается общая тенденция к росту доли трудового дохода, которая составляет около 80% совокупного дохода. Подчеркнем, что к трудовому доходу относятся доходы всех лиц наемного труда, включая высший управленческий аппарат корпораций.

25.2. Распределение личных доходов и эволюция социальной структуры общества. Диверсификация социального статуса

Функциональное распределение дохода отражает реальное его распределение среди граждан в условиях, когда возможна однозначная идентификация социального статуса как лица наемного труда, так и собственника вещественного капитала. В современных условиях налицо размывание социального статуса, выражающееся в том, что наемные работники одновременно являются собственниками капитала, владея различными видами ценных бумаг, недвижимостью, организуя частный бизнес. Если около 90% населения учитывается национальной статистикой как лица наемного труда и вместе с тем доля собственников (с учетом членов семьи) доходит до 50%, то налицо диверсификация социального статуса, которая если не снимает, то значительно сглаживает проблему классового противостояния.

Диверсификация социального статуса тесно связана с повышением степени подвижности социально-экономической иерархии и мобильностью труда (об этом подробнее в п. 25.4).

Персональное распределение доходов

Функциональное распределение доходов, как видим, не отражает доходы семей и частных лиц, которые могут владеть разными производственными факторами. Совокупные доходы населения формируются из разных источников и перераспределяются между семьями в зависимости от их величины и состава. Персональное распределение доходов измеряет распределение доходов между семьями (условимся, что семья может состоять и из одного человека).

Персональное распределение доходов отличается значительной неравномерностью, измерить которую можно на основе методологии Парето—Лоренца—Джини. Еще в начале XX в. В. Парето на основе фактических данных о распределении доходов сформулировал закон, названный его именем. Согласно закону Парето, между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость, иначе говоря, персональное распределение доходов устойчиво неравномерно, причем уровень неравномерности в распределении доходов — коэффициент Парето — в разных странах приблизительно одинаков. В концепции Парето дифференциация доходов рассматривается как неизменная и независимая от социальных и политических факторов величина.

На основе данных о распределении доходов все семьи можно объединить в определенные доходные группы. Сопоставив долю каждой из групп в совокупном доходе, можно построить график, иллюстрирующий дифференциацию доходов.

Если доходы распределяются равномерно, то каждая группа семей должна получать доход, соответствующий ее удельному весу, а график распределения доходов будет представлен биссектрисой OA на рис. 25.2. В табл. 25.1 эта ситуация характеризуется как абсолютное равенство. Противоположное абсолютному равенству гипотетическое абсолютное неравенство соответствует ситуации, когда 1% семей получает 100% дохода, а другие не получают ничего. В этом случае график распределения дохода представлен кривой, совпадающей с осями системы координат с вершиной в точке B .

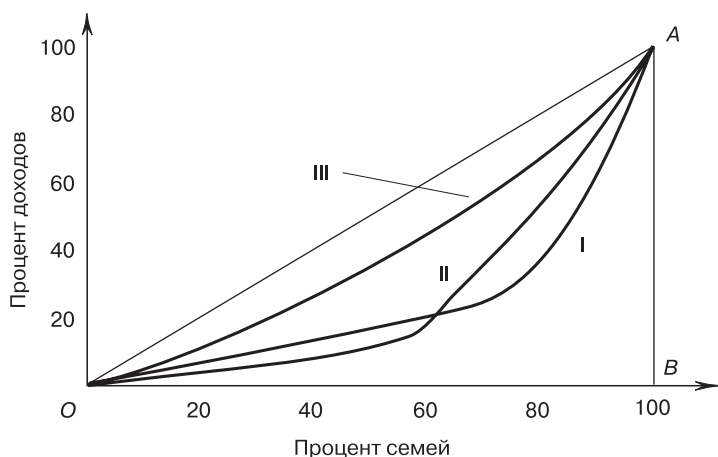


Рис. 25.2. Кривые концентрации дохода (Лоренца)

Таблица 25.1

Процент семей	Процент дохода	
	абсолютное равенство	абсолютное неравенство
0	0	0
20	20	0
40	40	0
60	60	0
80	80	0
100	100	100

Фактически распределение доходов отражается кривыми вида *I, II, III*. Чем ближе кривые фактического распределения к биссектрисе *OA*, тем более равномерное распределение доходов имеется в действительности. Различие видов кривых фактического распределения связано с тем, что в них учитываются доходы: *I* — до вычета налогов, *II* — после вычета налогов, *III* — с учетом трансфертных платежей. Обратная зависимость между относительными величинами дохода (богатства) и числом их получателей, выраженная графически, называется кривой концентрации, или кривой Лоренца. Степень неравенства (или степень концентрации) математически выражается площадью фигуры над кривой фактического распределения, соотнесенной с площадью треугольника *OAB*, — индекс Джинни. Обобщение фактических данных на базе описанной методологии используется для оценки степени неравенства распределения доходов в различные периоды времени, между различными странами или группами населения.

Причины дифференциации доходов

Величина доходов тесно связана с богатством и благосостоянием семей. Взаимосвязь доходов и богатства прямая (уровень дохода определяет размер богатства) и обратная (чем выше богатство, тем выше доходы от него). Фактические данные о распределении богатства специалисты оценивают как менее надежные, чем информация о текущих доходах. Дифференциация доходов по сравнению с дифференциацией богатства (имущественной дифференциацией) количественно более стабильна. В различных странах соотношение между степенью дифференциации доходов и богатства различно, но если дифференциация доходов за последние годы мало изменилась, то дифференциация богатства, по мнению специалистов, растет. Это косвенно подтверждает, что опережающий рост доли доходов от собственности — во многом результат инфляционного перераспределения.

Дифференциация доходов складывается под воздействием разнообразных факторов, связанных с личными достижениями или независимых от них, имеющих экономическую, демографическую, социобиологическую или политическую природу. Среди причин неравномерности распределения доходов выделяют: различия в способностях (физических и интеллектуальных), различия образования

и квалификации, трудолюбие и мотивацию, профессиональную инициативность и склонность к риску, происхождение, размер и состав семьи, владение собственностью и положение на рынке, удачу, везение и дискриминацию.

Все многообразие факторов, влияющих на дифференциацию доходов, можно условно разделить на зависящие и не зависящие от личных усилий доходополучателей. Граница между этими группами факторов может быть более или менее подвижной: врожденные способности и талант могут не привести к росту дохода и не найти применения, в то время как скромные способности могут быть развиты в результате образования и сильной трудовой мотивации; владение собственностью по наследству может привести как к ее приумножению, так и к утрате объектов собственности и доходов от нее. Факторы дифференциации по-разному влияют на степень неравномерности распределения доходов. В целом доходы распределены более неравномерно по факторам собственности, чем по трудовым, но соотношение между этими факторами различно в разных странах и в разное время.

Сопоставление распределения доходов и распределения способностей между людьми показывает, что доходы, даже трудовые, а не от собственности, распределены не столь равномерно, как способности. Рисунок 25.3 иллюстрирует соотношение различий в доходе (кривая 1) и в способностях (кривая 2).

Факты свидетельствуют, что распределение людей по доходам и по способностям возможно описать математически с помощью кривых логарифмически нормального распределения, представленных на рис. 25.3. На основе кривых логнормального распределения рассчитываются различные коэффициенты дифференциации. Например, децильные коэффициенты дифференциации показывают соотношение доходов 10% низших и высших доходных групп и используются для оценки дифференциации доходов в мировой практике и в РФ. Кривая 2 распределения способностей всегда более симметрична, чем кривая доходов 1. Кривая 1 имеет правостороннюю асимметрию, или скошенность, что и показывает наглядно бóльшую дифференциацию доходов, чем способностей. Интересно отметить, что кривая 1 достоверно описывает распределение доходов и в странах с традиционной рыночной экономикой, и в странах с административно-командной экономикой.

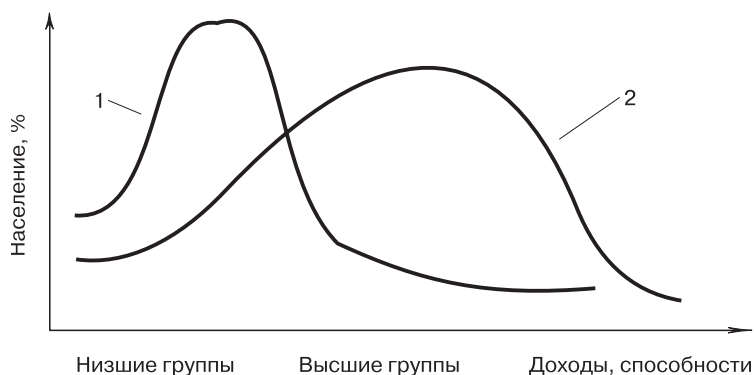


Рис. 25.3. Кривые распределения доходов и способностей

Все факторы дифференциации доходов, не зависящие от личных усилий, выполняют роль своеобразных барьеров на пути повышения доходного статуса. Государственное перераспределение доходов и социальная политика в целом призваны ликвидировать последствия одних барьеров и нейтрализовать или ослабить действие других. Развивая системы государственного образования и медицинского обслуживания, принимая законы, охраняющие права человека, ограничивающие дискриминацию по полу, возрасту или этническим признакам, государство способствует формированию доходов как объективно развивающемуся процессу.

25.3. Уровень жизни и бедность

Совокупные доходы общества в целом и каждого из его членов справедливо оцениваются как показатели экономического благосостояния. Получаемые населением доходы составляют базу определенного уровня жизни.

Уровень жизни и его измерение

Определение уровня жизни основано на оценке количества и качества потребляемых жизненных благ (материальных и духовных). Уровень жизни оценивается как обеспеченность населения жизненными благами и как степень удовлетворения потребностей людей в определенных благах.

Состав жизненных благ весьма разнообразен. Наряду с доходами населения на уровень жизни оказывают влияние условия жизнедеятельности, под воздействием которых складывается определенный образ и стиль жизни, оценивается ее качество.

Система показателей уровня жизни, рекомендуемая ООН, включает широкий круг характеристик условий жизни. Выделяют 12 групп показателей.

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.

Перечисленные показатели рассматриваются как основные.

Наряду с ними для оценки и исчисления уровня жизни выделяют ряд информационных показателей, не являющихся, по мнению экспертов, непосредственными характеристиками уровня жизни. В число информационных показателей вхо-

дят национальный доход и валовой внутренний продукт на душу населения с учетом среднегодовых коэффициентов их роста и ряд других. О показателях ВВП на душу населения надо сказать особо, так как существуют попытки использовать его в качестве обобщающего. Эксперты считают, что использование этого показателя, тем более для целей международного сопоставления уровней жизни, возможно только по натуральной форме — через сопоставление объемов жизненных благ, прямо или косвенно потребляемых населением. Трудности международных сопоставлений в основном связаны с учетом курсов национальных валют.

В экономической теории представлены попытки оценить уровень жизни и ее качество через свободное время и вне рыночные его затраты в сфере домохозяйств. Концепция чистого экономического благосостояния — это оценка ВВП (ВНП), скорректированная с учетом свободного времени и труда в домохозяйствах, а также расходов на охрану окружающей среды. При всей важности этих составляющих уровня жизни показатель чистого экономического благосостояния используется как расчетный и официальной статистикой не применяется.

Любой обобщающий, синтетический показатель — всегда проблема сложная. По мнению специалистов, единый показатель уровня жизни в настоящее время не является ни возможным, ни желательным на макроэкономическом уровне. На микроуровне проблема сводится к измерению тех составляющих уровня жизни, которые могут быть количественно определенными. Обеспеченность населения жизненными благами зависит от величины реальных доходов; степень удовлетворения потребностей оценивается на основе сопоставления расчетных и реальных потребительских бюджетов семей. Распределение населения по доходам основано на разграничении низко-, средне- и высокодоходных групп семей, каждая из которых имеет свой рациональный потребительский бюджет. На основе анализа величины и структуры расходов низкодоходных групп населения рассчитывают бюджет минимума материальной обеспеченности и границы бедности.

Бедность прямо связана с неравномерностью распределения доходов и имущества. Вместе с тем бедность не поддается точному определению (так же как счастье и благополучие). В самом общем виде идентификация бедности основана на сопоставлении строго определенного набора потребностей и возможностей их удовлетворения для определенных групп населения. Потребности оцениваются на основе так называемых потребительских корзин, дифференцированных по доходным, возрастным, профессиональным и прочим признакам. Минимальные потребительские бюджеты как основа для идентификации бедности, в свою очередь, дифференцированы и рассчитываются как бюджеты физиологического минимума, как минимум поддержания здоровья и благопристойности, как бюджеты минимального достатка. Минимальный достаток — это те границы семейного дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводство общественно приемлемых условий существования, на его основе определяется порог бедности и рассчитывается прожиточный минимум.

Уровень прожиточного минимума зависит от социально-экономических факторов и более подвижен, чем порог бедности. Порог бедности, как показывает опыт, не отражает роста потребления, увеличиваясь за счет роста цен.

Количественная оценка порога бедности осуществляется на основе данных о стоимости продуктов питания, исходя из рациональных норм потребления и доли затрат на питание в семейных бюджетах. Выявлено, что низкодоходные семьи тратят на питание относительно больше средств, чем высокодоходные; удельный вес стоимости питания зависит также от размера семей: малочисленные семьи тратят на питание относительно больше, чем семьи большей численности. Возникает своеобразная «экономия от масштаба семьи» не только в отношении расходов на питание, но и прочих потребительских расходов. Логика взаимосвязи стоимости питания и порога бедности состоит в том, что если низкодоходная семья тратит на питание $1/n$ часть своего бюджета, то порог бедности будет равен стоимости питания, умноженной на n .

Проблема измерения бедности основана в конечном счете на том круге потребностей, удовлетворение которых признается общественно необходимым. Различают абсолютную бедность и альтернативные ее определения, учитывающие моральный ущерб от восприятия бедности.

Фактическая информация о бедных слоях населения показывает, что бедность неравномерна среди различных групп населения молодых и пожилых, семейных и одиноких, занятых и безработных. Распространение бедности различно между городским и сельским населением, в различных территориальных и природно-климатических регионах, между различными этническими группами населения. То, что считается бедностью в одной стране, расценивается как достаточный уровень комфорта в другой.

В анализе бедности большое значение имеет вопрос об ее устойчивости не только в обществе в целом, а для каждой семьи, для отдельного человека. Исследования показывают, что бедные семьи неоднородны по сроку пребывания в стесненных условиях жизни. Условно можно выделить хроническую (застойную) и текущую бедность. Критерий разграничения этих форм бедности связан со сроком бедности и вероятностью перехода в более доходные группы.

Дифференциация причин бедности приводит к необходимости различать типы бедности для того, чтобы определить специфические меры по ее ликвидации или сокращению.

25.4. Социально-экономическая мобильность и общественный прогресс

Устойчивость бедности как макро- и микроэкономического явления необходимо рассматривать в контексте более широкой проблемы, связанной с социально-экономической структурой общества и ее эволюцией. Мобильность труда (и рабочей силы) — содержательная, функциональная, пространственная и временная — является необходимой чертой современного рынка. Понятие «мобильность» может быть применено и к другим производственным ресурсам.

Социальная мобильность характеризует степень подвижности социально-экономической иерархии общества. Все формы социально-экономической дифференциации общества фокусируются в имущественной, доходной дифференциации

населения. В любом реально существующем обществе независимо от уровня его развития и модели функционирования существуют богатые и бедные. Грубо говоря, это и есть имущественный статус. Общественный прогресс отражается в степени жесткости закрепления определенного статуса за индивидами.

При заданной структуре общественной субординации возможности изменения социального статуса для отдельного человека и его семьи могут широко варьироваться. Чем более подвижной и гибкой является система общественной иерархии, тем более высока социальная мобильность, тем более демократичной выглядит система общественного устройства.

Социальная мобильность — это степень легкости, с которой человек может изменить свой общественный статус. Общественный статус в современных рыночных системах в качестве главной составляющей имеет статус имущественный (доходный), но не исчерпывается им. Важно также общественное признание (престиж) определенных видов деятельности, зависящее от национальных, культурных, исторических и политических условий жизнедеятельности общества.

Факторы, воздействующие на социальную мобильность, столь же многообразны и неоднородны, как и факторы дифференциации доходов. Ограничение мобильности связано с наличием барьеров социальной конкуренции, к которым относятся все формы дискриминации: скрытой и открытой, правовой и психологической, институциональной и пр. Одной из форм мобильности в современных условиях является диверсификация социального статуса.

Формирование гражданских обществ и гибких систем социальной субординации происходит противоречиво и неравномерно. Так называемый общественный прогресс вызывает ностальгию по «старым, добрым временам» у старшего поколения и дискуссии о границах экономического роста у специалистов.

25.5. Государственное регулирование распределения доходов

Формирование совокупных доходов населения охватывает их производство, распределение, перераспределение и использование. Распределение доходов складывается на этапе формирования доходов владельцев производственных факторов (функциональное распределение). Персональное распределение номинальных доходов является результатом перераспределения. Проходя через семейный бюджет, объем душевого дохода изменяется в зависимости от величины и структуры семей, соотношения иждивенцев и лиц, имеющих самостоятельные доходы. Величина реальных доходов зависит от параметров инфляционного процесса. Главным же каналом перераспределения доходов является государственное регулирование этого процесса. Налоговые системы и государственные трансферты (денежные и натуральные), системы социального обеспечения и страхования и пр. показывают, что современное государство вовлечено в широкомасштабную деятельность по перераспределению доходов.

Любая из форм государственного регулирования (в том числе социальная) складывается из материальных, институциональных и концептуальных составляющих. Отметим, что социальное регулирование не является исключительной привилегией государства, оно охватывает не только перераспределение доходов,

но и прочие показатели уровня жизни. Объектами социального регулирования являются охрана окружающей среды и защита прав потребителя. Социальное регулирование осуществляют деловые единицы, профсоюзы, церковь и прочие неправительственные организации. Материальное основание государственного регулирования зависит от объема национального производства и той его доли, которая перераспределяется централизованно, через государственный бюджет. Институциональная основа связана с организацией процесса перераспределения и деятельностью соответствующих учреждений (в том числе неправительственных). Концептуальная основа государственного регулирования — это теория или теории, приобретающие статус правительственной доктрины, т. е. положенные в основу социальной политики государства.

Альтернативные концептуальные подходы к государственному перераспределению доходов можно свести к проблеме противопоставления равенства и эффективности. Истоки этой проблемы находятся в области распределения ресурсов. Классическая теория полагает, что рынок способен рационально распределить ограниченные ресурсы. В соответствии с так называемой эффективностью Парето состояние системы является стабильным, если никакое перераспределение ресурсов (или продуктов) не может улучшить положение одного из участников хозяйственного процесса, не ухудшая положения других. Распределение доходов при этом характеризуется как устойчиво неравномерное. Классическая теория полагает, что распределение доходов не поддается изменению, а любое государственное перераспределение заранее обречено. Неоклассическое направление критически оценивает неравномерность распределения доходов. Предпринимаются попытки найти такой критерий эффективности, который сопоставлял бы процессы, затрагивающие доходы сразу многих потребителей. С этой точки зрения эффективным может быть признано такое перераспределение доходов, при котором прирост богатства выигравших больше потери богатства проигравших.

Сторонники государственного перераспределения доходов утверждают, что равенство в распределении доходов является необходимым условием максимизации общей полезности доходов всех потребителей. Этот вывод вполне достоверен в условиях, когда объем всего перераспределяемого дохода фиксирован. Критики государственного перераспределения справедливо полагают, что стимулирующий эффект связан не только с величиной, но и со способом распределения доходов. Поэтому любое перераспределение дохода, преследующее цель максимизации общей полезности в текущем периоде, неизбежно ведет к снижению дохода (и общей полезности) в последующем.

Соотношение между равенством и эффективностью в практике сводится к поиску таких форм и способов перераспределения, которые минимизировали бы отрицательное влияние перераспределительных процессов на эффективность, одновременно максимизировав позитивный результат в форме сокращения бедности.

Выбор концептуальных основ социальной политики зависит от политического процесса. Однако, если рынок не способен «правильно» распределить доходы, это не дает основания считать, что политический процесс способен найти оптимальное решение.

Государственное перераспределение доходов осуществляется через бюджетно-финансовое регулирование. Государство в соответствии с приоритетами социальной политики и действующими специальными социальными программами предоставляет социальные выплаты в форме денежных и натуральных трансфертов, а также услуг. Социальные выплаты и услуги многообразны. Они дифференцированы по источникам формирования и способам финансирования, условиям предоставления их кругу получателей. Денежные социальные выплаты связаны с компенсацией потери (уменьшения) дохода в результате полной или частичной потери трудоспособности, рождения детей, потери кормильцев или работы (пособия по безработице, компенсации затрат на перекалфикацию и прочие выплаты безработным). Денежные социальные выплаты дополняются полностью или частично бесплатными услугами здравоохранения, образования, жилищного и транспортного секторов. Все социальные трансферты могут носить единовременный характер или выплачиваться периодически в течение установленного времени. Размер социальных выплат может зависеть от законодательно устанавливаемого минимума душевого дохода или заработной платы. Социальные трансферты могут принимать форму налоговых скидок. Все социальные выплаты оформляются в систему социального страхования и социального обеспечения, дополненную государственной благотворительностью.

В странах с рыночной экономикой финансирование этих сфер осуществляется на трехсторонней основе (государство, работодатели и получатели средств), а в странах с административно-командной экономикой — централизованно. Реальные доходы населения формировались в основном за счет зарплаты и доходов из общественных фондов потребления (ОФП). Распределение ОФП осуществлялось на бесплатной или частично платной основе в соответствии с количеством и качеством трудового вклада в общественное производство, а также с учетом нуждаемости.

Известны различные варианты сочетания государственной и частной ветвей социальных выплат. Целью социальной политики является поощрение всех форм деловой активности, прежде всего трудовой и предпринимательской. Трудовая активность проявляется в повышении степени использования резервов труда, росте занятости и производительности труда, предпринимательская отражена объемом и структурой инвестиций. Будучи объективно взаимосвязанными, эти формы деятельности осуществляются в каждый данный момент разными субъектами, имеющими разные мотивационные модели поведения. В результате система государственного регулирования должна одновременно поддерживать доходы и создавать стимулы повышения деловой активности всех рыночных субъектов.

25.6. Системы социальной защиты

Рыночная система взаимодействия содержит различные виды рисков, в том числе риск потери или снижения доходов. Государственные гарантии компенсации риска потери дохода (система государственного поддержания доходов) составляют главное содержание систем социальной защиты населения. Существующие системы социальной защиты направлены на поддержание определенного (гаран-

тированного) уровня доходов и потребления услуг здравоохранения, образования и прочими социально слабыми, малообеспеченными слоями населения. В категорию малообеспеченных попадают лица с уменьшающимися или полностью теряющимися доходами в результате ухудшения состояния здоровья и инвалидности, рождения детей или старости, потери работы или кормильцев и пр. Круг лиц, являющихся объектом социальной защиты, достаточно неоднороден и значительно расширяется в условиях дестабилизации национальной экономики.

Формой социальной защиты в условиях устойчиво галопирующей инфляции является индексация доходов, используемая не только как временная мера, но и как постоянно действующий элемент социальной защиты.

Государственная индексация доходов — это система мер, компенсирующая (в устанавливаемой мере) потерю доходов в результате роста стоимости жизни. В первую очередь она направляется лицам, получающим фиксированные доходы. Государственная индексация доходов ведется на основе учета роста стоимости жизни. Оценка изменения стоимости жизни осуществляется из расчета индекса цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, составляющих потребительскую корзину. Потребительские корзины, отражающие объем и структуру семейных расходов, дифференцированы по доходным группам. Принципиально важно, по какой из корзин — минимальной или средней — ведется индексация. В отличие от потребительской корзины минимум материальной обеспеченности, структура потребительских расходов среднего жителя страны быстро изменяются, так что набор товаров и услуг, включаемых в потребительскую корзину среднего класса, постоянно расширяется (сводный индекс стоимости жизни в 1990-х гг. рассчитывается по потребительской корзине, включающей 850 промышленных изделий, 50 сельскохозяйственных, 2000 промышленной продукции, 100 видов услуг).

Мировой опыт проведения индексации доходов показывает, что этот процесс должен быть ограниченным и дифференцироваться по категориям доходополучателей и по времени. Поддержание доходов осуществляется в разных формах и по разным каналам. Система социальной защиты направлена на поддержание реальных, а не номинальных доходов, поэтому сочетает в себе меры, компенсирующие потерю денежных доходов и натуральные выплаты и льготы. К последним относятся продовольственные талоны, системы государственного воспитания, обучения детей и переподготовки взрослых, государственное медицинское и социальное обслуживание и пр.

Материальной базой государственного перераспределения доходов являются государственные финансы. Действующие в современных условиях системы налогообложения дают в целом слабый эффект перераспределения. Прогрессивное воздействие прямых налогов обычно ослабляется регрессивным эффектом от косвенных. Отметим, что косвенные налоги, так же как и все виды субсидий, отражены в ценах, а значит, влияют не только на номинальные, но и на реальные доходы. Причем все плательщики косвенных налогов, в том числе и социально слабые, участвуют в финансировании расходов по выплате социальных трансфертов.

25.7. Экономическая эффективность и равенство: противостояние или единство

Эффект перераспределения доходов неоднозначно оценивается и сторонниками, и противниками государственного вмешательства в этот процесс. По расчетам А. Оукена, утечка через «дыры худого ведра перераспределения» составляет более 70% дохода. «Дыры» эти неизбежны во всяком перераспределении и возникают за счет подрыва стимулов к деловой активности (и трудовой, и предпринимательской), роста административных расходов на осуществление программ поддержания доходов. В результате любое перераспределение национального дохода на более равные доли ведет к уменьшению его общей величины. В итоге динамика доходов зависит как от роста общественного продукта, так и от способов его распределения. И рост, и падение доходов могут сопровождаться как усилением, так и снижением их дифференциации. Реальное перераспределение осуществляется стихийно и может приобретать скрытый, неконтролируемый характер. В результате декларируемые социальные приоритеты, выдвигаемые политическими лидерами, оказываются достаточно далекими от результатов правительственных программ. В конечном итоге распределение доходов детерминировано не политикой, а экономическими законами. Политика должна лишь нейтрализовать барьеры на пути повышения социально-экономической мобильности в обществе и предоставлять четкие ориентиры для идентификации социально значимых типов поведения. В современных условиях наблюдается процесс изменения систем предпочтений и критериев максимизаций полезности. Все более значимыми становятся такие общечеловеческие ценности, как охрана окружающей среды, укрепление здоровья и развитие творческого потенциала, политическая и социальная стабильность отдельных стран и человеческой цивилизации в целом.

Альтернативные концептуальные подходы к государственному перераспределению доходов можно свести к проблеме противопоставления равенства и эффективности. Известно, что рыночная система в числе прочих своих «ошибок» содержит и распределение доходов, т. е. ответ на вопрос: «Для кого, кому?». Распределение доходов, как мы видели, отличается неравномерностью. Рыночная система не обеспечивает реализацию права на труд, на образование, медицинское обслуживание и пр., в конечном счете не содержит в себе гарантий социальной справедливости и равенства. Сложность проблемы состоит в том, что такие понятия, как справедливость и равенство, связаны с оценочными суждениями, которые основываются на различных предпочтениях, вкусах и взглядах. Оценочные суждения связаны с философскими, этическими категориями, находящимися за пределами экономики, но это не значит, что экономический анализ не может внести свой вклад в исследование этих явлений. Экономическая теория не может пойти дальше объяснения последствий и расчета выгод и издержек различных вариантов решения вопроса о соотношении равенства и эффективности. *Экономический анализ* — это информационная база для принятия решений о приоритетах социальной политики. Общечеловеческое содержание понятий «равенство» и «справедливость» — вечная, внеисторическая проблема всех мировоззренче-

ских систем. Вместе с тем категории «равенство» и «справедливость» имеют конкретно-историческое содержание, поскольку реализация теоретических концепций осуществляется вполне определенными правительствами и политическими организациями в сложившихся экономических и политических условиях. Равенство и справедливость, в основе своей этические, социально-психологические категории, имеют объективное, экономическое содержание. С точки зрения экономики критерии равенства и справедливости связаны с соответствием экономических отношений источникам и целям экономического роста в конкретно-исторических условиях национальных моделей экономики.

Раздел VI

МЕГАЭКОНОМИКА. РАЗВИТИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 26

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ДИНАМИКА ЕГО ЭВОЛЮЦИИ. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

26.1. Этапы становления, основные черты мирового хозяйства

Под мировым хозяйством следует понимать всемирное, глобальное, геоэкономическое пространство, в котором в интересах роста эффективности материального производства свободно обращаются товары, услуги, капиталы: человеческий, финансовый, научно-технический.

Мировое хозяйство складывается из национально-государственных экономик, находящихся между собой в постоянной и взаимной экономической связи. Его не следует смешивать с геополитическим. Составляющие последнего очерчиваются на политической карте национальными границами, которые не всегда совпадают с очертаниями регионов мирового экономического пространства на экономических картах мира.

Мировое хозяйство надо рассматривать как объективный результат экономического роста, результат имманентного стремления общественного производства к максимально положительному экономическому эффекту, как результат взаимодействия факторов, движущих производство материальных благ: непрерывно углубляющегося разделения труда, специализации, интернационализации производства, свободного перемещения в геоэкономическом пространстве товаров и капиталов. Следовательно, мировое хозяйство представляет собой глобальный экономический организм, в котором сложились и возрастают взаимосвязь и взаимозависимость всех стран и народов планеты. Оно характеризуется усиливающейся интернационализацией производительных сил, созданием многообразной системы международных экономических отношений, формированием межнациональных механизмов, регулирующих хозяйственный обмен между странами. Во всемирном хозяйстве объективно выражается растущая и крепнущая целостность современного мира. Материальную основу всемирного хозяйства образует мировой рынок благ, товаров, услуг, капиталов, ценных бумаг и т. д.

Активное участие в международном разделении труда, разветвленная система мирохозяйственных связей, опосредующая межстрановые потоки материальных и финансовых ресурсов, уже давно стали неременным условием экономического прогресса. Даже самые развитые и крупные государства не в состоянии самостоя-

тельно, вне связи с другими странами, обеспечить научно-технический прогресс и условия эффективного производства товаров и услуг. Эти задачи успешно решаются лишь благодаря международному сотрудничеству. Его развитие позволяет, опираясь на выпуск тех видов продукции, в производстве которых имеются сравнительные преимущества, приобретать недостающие товары и услуги в порядке обмена с партнерами по сотрудничеству.

Особенно велико значение международного экономического сотрудничества для стран, отстающих в своем развитии. Без него это отставание практически непреодолимо. Только посредством мирохозяйственных связей можно без промедления обеспечить поток недостающих потребительских и производственных товаров, получить доступ к новым технологиям и дополнительным рынкам сбыта, позволяющим ускорить создание современных производств, в том числе рассчитанных на массового потребителя. Все это вместе с освоением передового зарубежного организационно-технического опыта открывает широкие возможности для экономии времени, сил и средств.

Капитализм как способ производства во многом обязан своим зарождением и развитием международной торговле, мировому фактору. Но как мировая система капиталистический способ производства сложился не сразу. Для этого необходимо было пройти ремесленное производство, преобразовать международную торговлю, превратив ее в обслуживающую производство систему товарообмена, превратить колонии в хозяйственный придаток метрополий. Эти процессы динамично развивались в результате углубления международного разделения труда.

Стремление капитала к самовозрастанию, сокращению издержек и увеличению прибыли, поиску любого выгодного применения обуславливает его выход за национальные границы. Складывались и материальные условия межнационального обмена: развивались морской транспорт, связь, общение, культура.

Начальный этап становления мирового хозяйства многие связывают с окончательной победой над феодальным производством, когда был завершен промышленный переворот, стала господствовать свободная конкуренция; значительно ускорили становление мировой системы мировые кризисы перепроизводства. К середине XIX в. капиталистическое производство формируется как мировая хозяйственная система, капиталистическое производство становится мировым, а воспроизводство капитала интернационализированным.

Следующий этап развития мирового хозяйства связан с образованием монополий, вывозом капитала, а также образованием так называемой мировой системы социализма. Бурное развитие событий на востоке европейского континента практически решило теоретический спор о существовании нескольких мировых хозяйств, функционирующих якобы на разной основе, хотя многие экономисты признают, что мировое хозяйство может быть только однорыночным. Экономические различия между странами заключаются в степени развития рынков товаров, труда, капиталов и информации, глубине разделения труда внутри стран и характере их включенности в мировой рынок, степени и формах социальной защиты населения. Современная экономика с устойчивым ростом личного потребления и восприимчивостью к научно-техническому прогрессу усиливает интеграционные процессы разделения между странами и группировками от США

и Японии до Южной Кореи. Процесс формирования мирового хозяйства не завершен. Основные воспроизводственные параметры на микро- и макроуровнях, включая производительность труда, уровень потребления, структуру ВВП, секторов и отраслей экономики, степень интернационализации и т. п., пока варьируются довольно широко. Однако конкуренция, поиск оптимальных хозяйственных решений на уровне предприятий становятся все более признанным источником высокой эффективности.

Последние годы совершенствование рыночных механизмов в мире шло различными путями в зависимости от сложившихся отношений в каждом национальном хозяйстве. Оно охватывает изменения в отношениях собственности, характере государственного вмешательства в рыночные связи, направлениях развития методов макрорегулирования. Это оказывает значительное воздействие на общеэкономическую динамику, скорость и глубину структурных сдвигов, связанных с научно-технической революцией. Выход на новую магистраль развития во многом был обеспечен гибкостью акционерной системы собственности. На этой базе в прошедшие годы развернулась огромная волна горизонтального перемещения собственности — слияний и поглощений в США, Западной Европе и многих развивающихся странах. В странах с рыночной экономикой в процессе приватизации значительной части государственной собственности, быстрого развития мелкого и среднего предпринимательства, венчурных и совместных предприятий складывается система все более гибкого приспособления отношений собственности к изменениям производства, а производства — к потребностям рынка, интересам потребителя. Усиливается процесс взаимопроникновения собственности одного государства в другие страны, в результате крупные корпорации в условиях дерегулирования и либерализации законодательства быстро адаптируются к национальным условиям воспроизводства, хозяйственной среде.

26.2. Новый этап интернациональных экономических процессов. Глобализация

Экономической основой современного мирового хозяйства служит глобализация производства — развитие таких организационно-экономических форм, которые связывают производство одних стран с потреблением его результатов в других. Международные связи национальных экономик становятся постоянными, когда возникает международное разделение труда — специализация отдельных стран в производстве тех или иных товаров и услуг в целях их реализации в других странах.

Первоначально специализация стран на изготовлении каких-либо изделий была обусловлена различиями в природно-климатических условиях, особенно сельскохозяйственной продукции и сырьевых товаров. Как известно, минеральные ресурсы крайне неравномерно распределены по территории Земли. Различие в атмосферно-климатических условиях создает неодинаковые возможности выращивания разных сельскохозяйственных культур или разведения определенных пород скота. Такая естественная зависимость страновой специализации про-

изводства существовала издавна и сохраняется с теми или иными изменениями, несмотря на научно-технический прогресс.

Огромную роль в ускорении прогресса производственной специализации стран сыграло индустриальное развитие национальных экономик. Промышленная революция прошлого века произвела переворот в отраслевом разделении труда, продвинула специализацию производства на основе технического прогресса. После этого международное разделение труда стало все больше зависеть от развития производительных сил, технического уровня производства. Широко стала развиваться предметная специализация, ориентирующаяся на изготовление отдельных промышленных изделий.

Новый, современный этап интернационализации и глобализации производства порожден развертыванием НТР. Ее развитие и последствия имеют по ряду признаков всемирный характер на основе совместных международных усилий. Современное обновление науки, техники и технологии столь масштабно и всесторонне, что осуществить его невозможно силами только одной, даже крупной, страны. Например, освоение космического пространства, решение экологических проблем, ликвидация бедности и охрана здоровья населения.

НТР позволяет в короткий срок настолько увеличить выпуск новой продукции, что рамки отдельных стран оказываются слишком узкими для ее полной реализации и использования. Становится необходимым и экономически оправданным развертывать производство в расчете уже не на ряд стран, а на крупнорегиональных потенциальных потребителей мирового рынка.

Переворот в средствах информации, связи и транспорта сделал возможным быстрое распространение НТР во всех регионах земного шара, резко повысил подвижность капитала и рабочей силы, необходимых для освоения этих достижений. В результате созданная в одной стране техника и технология, преодолевая искусственные преграды, быстро распространяется по всему миру. Для всех стран независимо от их социально-политического устройства определяющую роль начинают играть общие тенденции технологического и организационно-экономического прогресса. Сложились единые критерии технико-экономической эффективности, требующие того, чтобы хозяйственная деятельность в каждой стране отвечала общим для мирового хозяйства требованиям и стандартам. Последние закрепляются в документах международных организаций.

Происходит дальнейшее углубление международного разделения труда — переход от предметной (отраслевой) специализации к поддетальной (внутриотраслевой). Технологические предприятия, расположенные на территории какой-либо страны, становятся лишь обособленными звеньями разделения труда в общей международной организации производства определенного товара. (Например, детали американских телевизоров изготавливают в Южной Корее, на Тайване, узко специализировано производство электронной бытовой техники, компьютерных систем и т. д.)

Для определения степени интернационализации и глобализации хозяйственной деятельности в мировой практике применяют специальный показатель — экспортную квоту производства. В нем фиксируется доля продукции, производимой на экспорт. Так, совокупная экспортная квота государств с рыночной экономи-

кой, которая характеризует долю ВВП, реализуемую на внешних рынках, в последнее десятилетие возросла более чем в 1,5 раза. Причем в группе индустриально развитых стран она увеличилась за этот период в 1,3 раза, а в странах третьего мира в 1,8 раз.

В разных странах положение далеко не одинаково. Но там, где возможности подключения к международному разделению труда использовались активнее, как правило, оказывались выше и темпы экономического развития. Не случайно на Западе наиболее заметный рост экспортной квоты наблюдался в Германии, а на юге — в Японии и в четверке так называемых новых индустриальных стран (Гонконг, Сингапур, Тайвань и Южная Корея), а также в Малайзии, Китае, Таиланде и Турции, входящих в число лидеров по темпам экономического развития. В государствах же, не сумевших укрепить свои позиции на мировом рынке, напротив, отмечался замедленный рост, стагнация или даже прямое свертывание производства, что особенно наглядно проявилось во многих странах Африки и Латинской Америки.

Аналогичная участь постигла и экономику бывшего Советского Союза, многие проблемы которой связаны с недооценкой роли мирохозяйственных отношений.

Степень интернационализации производства зависит от ряда факторов. Главные из них — уровень технико-экономического развития, характер производственной специализации и объем национального производства товара или услуги. На нынешнем этапе НТР предъявляются гораздо более жесткие требования к производству, трудновыполнимые при низком уровне производительных сил. Это касается прежде всего качественных характеристик трудовых ресурсов (дисциплина, квалификация, отношение к труду), организации и управления производством, его научно-технического обеспечения. Освоение новейших технологий помимо необходимости подготовки и переподготовки квалифицированных кадров сопряжено с резким увеличением ассигнований на развитие вспомогательных производств, включая всякого рода услуги, от которых зависит эффективность использования современной техники, а также производственной, рыночной, финансовой и информационной инфраструктур (транспорт, складское хозяйство, информационные системы, современные виды связи и т. д.).

Нельзя не учитывать и чрезвычайно высокого уровня расходов на научные исследования, которых требует развитие информатики. Так, в производстве полупроводников расходы на эти цели оценивались в среднем 10% от суммы продаж против 2% в традиционных отраслях обрабатывающей промышленности, являющихся потребителями электронных изделий. Стимулируемые научно-технические сдвиги в производительных силах не сводятся только к возникновению принципиально нового типа производства, которое уже само по себе малодоступно для периферийных стран. К важнейшим особенностям этих сдвигов относится переход к такому типу развития, при котором относительная устойчивость отраслевых и технологических структур сменяется постоянными перестройками. Сопутствующее этому ускоренное обновление услуг ограничивает спрос на те виды продукции, в выпуске которых развивающиеся страны более всего преуспевают. Тем самым создаются дополнительные препятствия на пути их интеграции в мировое хозяйство. Сходное влияние на развитие экспорта промышленных из-

делий и услуг периферийными странами оказывают возросшая скорость обновления технологий, тенденция к сокращению жизненного цикла новых товаров и технологий, что способствует усилению технологической зависимости периферии мирового хозяйства от его центра. Сколько-нибудь широкое освоение новых технологий в развивающихся странах вряд ли возможно без активной опоры на уже накопленные в мире знания и опыт.

26.3. Мировая торговля: виды, структура

В мировом хозяйстве развертывается и становится все более масштабной специфическая форма экономических отношений — мировая торговля, которая предполагает перемещение товаров и услуг за пределы государственных границ.

Роль продавцов и покупателей здесь могут играть не только государственные организации, но и отдельные лица, частные, акционерные и кооперативные предприятия. Ввозимые товары (импорт) и вывозимые (экспорт) составляют внешнеторговый товарооборот страны. Разница между импортом и экспортом за определенный промежуток времени образует сальдо торгового баланса. Оно бывает активное, положительное, если экспорт превышает импорт, пассивное, или отрицательное, если экспорт меньше импорта. В этом случае пассивное сальдо покрывается золотом или конвертируемой валютой.

Структурно мировой рынок включает в себя рынок товаров, труда, капиталов, а также рынки достижений НТП. Территориально-географический мировой рынок подразделяется на региональные и континентальные секторы.

Для успешного ведения торговли на мировом рынке необходимо располагать экспортными ресурсами, средствами оплаты импорта, а также иметь свою внешнеторговую инфраструктуру, т. е. систему, обеспечивающую продвижение товара от производителя к потребителю в другой стране. Она складывается из материально-технической базы внешней торговли — склады, оснащенные современным оборудованием для погрузки, разгрузки, сортировки; транспортные средства; средства связи.

Денежные расчеты по внешнеторговым операциям и кредитование внешней торговли производятся банковскими учреждениями, страхование грузов — учреждениями страхового бизнеса. Если страна не обладает внешнеторговой инфраструктурой, то она вынуждена нести большие расходы по обеспечению доступа к внешнеторговой инфраструктуре других стран.

Мировой рынок представляет собой сферу острой конкурентной борьбы между экспортерами аналогичных или взаимозаменяемых товаров, а также столкновений интересов экспортеров и импортеров. Некоторые торговые конфликты уподобляются войнам: так, периодически вспыхивают «текстильные», «автомобильные», «компьютерные» войны. Конфликт между ЕС, с одной стороны, США и латиноамериканскими странами — с другой, по поводу квотных ограничений на поставку бананов в страны ЕС получил название «банановой войны».

В структуре товарооборота и в направлениях основных внешнеторговых потоков происходят постоянные сдвиги, что меняет положение разных стран на мировом рынке. Основные направления долговременных структурных сдвигов в меж-

дународном товарообороте состоят в существенном сокращении удельного веса сырьевых товаров и соответствующем росте доли готовых изделий обрабатывающей промышленности, особенно высокотехнологичных товаров, в превращении современной технологии и технических знаний в особый товар.

В современных условиях высокими темпами растет международная торговля машинами и оборудованием. В этом отражается углубление международного разделения труда между развитыми странами в ходе НТР. Кроме того, увеличиваются закупки машин и оборудования развивающимися странами, осуществляющими индустриализацию и модернизацию своего хозяйства. В товарной группе «машины и оборудование» наиболее быстрыми темпами увеличивается торговля продукцией электротехнической промышленности, особенно электронным оборудованием, в том числе компьютерами. Развитые страны Запада выступают основными экспортёрами наукоемких товаров, тогда как развивающиеся — преимущественно их импортёрами. В последние годы отмечается подключение к экспорту высокотехнологичных изделий «новых индустриальных» стран (Южная Корея, Тайвань, Сингапур). Но специализация развивающихся стран на экспорте преимущественно сырья все еще остается. Ряд таких стран с выгодой вывозит нефть, входя в состав ОПЕК (эта организация экспортёров нефти объединяет 13 государств). На продаже меди специализируются Чили, Замбия, Заир; бокситов — Гвинея, Ямайка, Бразилия, Суринам; оловянной руды — Малайзия, Индонезия, Боливия, Таиланд.

Характер современного международного разделения таков, что из года в год увеличивается доля взаимной торговли индустриальных стран. На нее сейчас приходится более 70% мировой торговли, тогда как доля развивающихся стран в мировом товарообороте не достигает 20%, на 4/5 он формируется торговым обменом с развитыми странами Запада.

На мировом рынке товар продается по ценам мирового рынка, которые являются денежным выражением интернациональной стоимости. Конкуренция на мировом рынке сводит различные национальные стоимости к единой интернациональной. Она регулируется условиями производства в тех странах, в которых производится преобладающая масса поступающих на мировой рынок товаров.

В современной мировой торговле встречается неэквивалентный обмен из-за монополизации торговли определенным видом товара. Через каналы частных капиталистических монополий, контролирующих мировой рынок, реализуется от 70 до 90% всех продуктов, экспортируемых развивающимися странами. Монополии не только добиваются отклонения цен от естественных уровней, определяемых состоянием мирового рынка, но и воздействуют на само это состояние. Они могут искусственно создать дефицит одних товаров, вызывающий повышение цен, избыток других, ведущий к падению цен. Этим они обеспечивают себе сбыт по более выгодным ценам.

Для мирового рынка характерна множественность цен. Они различны для одного и того же товара в зависимости от того, кто покупает его, где он продается, в какой валюте ведутся платежи и от ряда других обстоятельств. По самой низкой цене скупается урожай экспортных культур у крестьян в развивающихся странах. По более высокой цене эти товары экспортируются. Далее на мировых

товарных биржах складываются «котировальные цены» (цены биржевых товаров, которые регистрируются и публикуются котировальной комиссией соответствующей биржи), нередко содержащие спекулятивную надбавку.

Поскольку национальное хозяйство любой страны в той или иной мере зависит от внешней торговли, государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила и условия внешнеторговой политики. Исторически сложились две противоположные системы такой политики: протекционизм и свобода торговли.

Основной чертой политики протекционизма прошлых десятилетий было использование высоких таможенных тарифов как инструмента защиты национального производителя от зарубежных импортеров. ЕЭС, однако, выработало меры по сокращению тарифов совместно со своими партнерами. В результате тарифы на промышленные товары были снижены более чем на треть.

На сегодняшний день развитие мировой экономики во многом определяется ростом торговли услугами — транспортными, туристическими, финансовыми.

Влияние товарной продукции и производства на мировой экономический процесс оказывается меньшим. Расширение экспорта и активизация инвестиционной деятельности — неотъемлемые черты мировой экономической ситуации. На этом фоне роль тарифного барьера теряет былую актуальность: текущая фаза развития экономики сопровождается формированием новых комплексных и более изощренных систем экономической защиты. Необходимы новые принципы при разработке торговой стратегии для решения текущих проблем, таких как отмена барьеров для инвестиций в развивающиеся страны, борьба с пиратством в сфере авторских прав и интеллектуальной собственности, либерализация торговли и т. д. Адаптация внешнеторговой политики к современным требованиям обеспечит Европе единую и четкую позицию в переговорах по новым торговым сферам: торговле услугами, инвестициями, интеллектуальной собственностью и т. д.

26.4. Международная миграция капитала и рабочей силы

Одной из основных форм экономических отношений в мировом хозяйстве выступает международная миграция капитала — помещение за границей средств, приносящих их собственнику доход. Миграция (вывоз) капитала предпринимается тогда, когда он может быть помещен в другой стране с большей нормой прибыли, чем в своей. Здесь ряд причин:

- перенакопление капитала в стране, откуда он вывозится;
- несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства;
- наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевых сырья и рабочей силы;
- интернационализация производства.

Одной из особенностей современного мирового хозяйства является одновременное образование в каждой развитой стране как относительного излишка капи-

тала, диктующего целесообразность его вывоза за границу (в одних отраслях хозяйства), так и наряду с этим потребность в привлечении дополнительных капиталов извне (для развития других отраслей). Поэтому большинство государств выступает в одно и то же время в роли и экспортера, и импортера капитала.

Капитал вывозится в двух основных формах — предпринимательского и ссудного (денежного) капитала. Вывоз предпринимательского капитала означает организацию предприятий, затраты на обустройство которых несут иностранные собственники. В зависимости от степени реально осуществляемого контроля за деятельностью таких предприятий различают прямые и портфельные инвестиции.

Прямые инвестиции обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений вследствие полной собственности на затраченный капитал, а также обладание контрольным пакетом акций.

Портфельные инвестиции образуются приобретением акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих право собственности или контроля над ними. Такие капиталовложения их собственники осуществляют тогда, когда стремятся разместить свои капиталы в разных отраслях хозяйства, либо в случае, если законодательство страны, куда они направляются — ее принято называть принимающей, делает прямые инвестиции невыгодными. Особую форму портфельных инвестиций составляет участие иностранного капитала в совместных предприятиях, в которых контрольный пакет акций остается за национальным государством или местными частными фирмами. В смешанных предприятиях иностранный капитал участвует своими финансовыми ресурсами, технологией, управленческим опытом, торговыми марками, рекламой и предоставлением услуг по реализации продукции. Взамен он получает причитающуюся ему прибыль, которую вывозит из страны или использует для инвестиций на месте. Участие в смешанных предприятиях предоставляет иностранным собственникам капитала прочные гарантии его сохранности и получения прибыли. В свою очередь государственная власть принимающей страны может более эффективно и рационально использовать внешние источники средств и технологии в общенациональных интересах.

Один из наиболее эффективных способов включения национальной экономики в мировое хозяйство — использование прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Движение ПИИ (или их перелив) складывается из трех компонентов:

- создания новых капиталов за границей;
- реинвестирования доходов;
- взаимного кредитования компаний, например материнской компанией — филиалов.

В последние десятилетия происходит весьма значительный абсолютный и относительный рост таких вложений во всем мире. Если до 1980-х гг. прирост ПИИ составлял 1,3–1,6%, то в последние годы он достиг 20%, в пять раз превысил темпы расширения мировой торговли.

Это вызвано в определенной степени увеличением числа стран-участниц процесса иностранного инвестирования. В последние годы к традиционным между-

народным инвесторам (США, Япония, Германия и др.) подключились новые: Южная Корея, Китай, Тайвань. Характерно для нынешнего этапа и неравномерное размещение иностранных инвестиций по регионам мирового хозяйства. Примерно три четверти таких инвестиций приходится на развитые государства Запада и лишь около четверти — на развивающиеся страны.

По данным опроса 15 тыс. ведущих европейских компаний, выявлено, что на ближайший 5-летний период компании планируют осуществить 64% капиталовложений в Западной Европе, 6% — в Восточной Европе, 9% — в Азиатско-Тихоокеанском регионе, остальные — в Северной и Южной Африке. В целом компании ЕС планируют инвестировать в Западной Европе в 10 раз больше, чем в Восточной.

Стоит также заметить, что если в 70-е гг. одни развивающиеся страны вкладывали свой капитал в другие, себе подобные, то в настоящее время он все более устремляется в развитые страны. Так, Южная Корея направляла в развитые страны в 80-е гг. более 40% зарубежных капиталовложений.

Эта доля увеличивается и теперь: глобализация изменила конфигурацию мировых экономических связей, что выражается преимущественно в приеме капиталовложений.

Происходят сдвиги и в отраслевой структуре ПИИ. Здесь особенно важно происшедшее за два последних десятилетия возрастание сферы услуг с 25 до 55%. Это наиболее характерно для Японии, Канады и других стран.

Еще одна особенность развития ПИИ в настоящее время — появление в числе иностранных инвесторов мелких и средних компаний. Так, их доля в вывозе ПИИ из Южной Кореи с 2% в 1960-е гг. увеличилась до 25% в новом столетии.

Расширение масштабов, изменения в направлении потоков и в структуре ПИИ, отмечающиеся в мировом хозяйстве, усиливают актуальность учета эффекта иностранных инвестиций. Не вызывает сомнения то, что импорт капитала сыграл важную роль в подъеме американской экономики: обеспечил недостающие ей финансовые средства, способствовал структурной перестройке экономики, решению социальных проблем. Только за 80-е гг. общий приток иностранного капитала в США гарантировал не менее 1/5 валютных вложений в экономику. Вместе с тем, используя иностранный капитал, любая страна тем не менее стремится развивать свою независимую экономику.

Привлечение иностранного капитала требует значительных усилий по разработке и осуществлению специальной экономической политики. Решающим фактором ее выбора выступает исходное состояние баланса ввоза и вывоза иностранных инвестиций. В соответствии с этим выделяются три группы стран:

- преимущественно вывозящие капитал, или международные нетто-инвесторы;
- принимающие;
- те, для которых характерно приблизительное равновесие ввоза и вывоза.

К первой группе относится Япония, ко второй — Ирландия, Португалия, Испания, Турция, большинство развивающихся стран и с недавнего времени США, к третьей — ФРГ, Франция. Конечно, это деление не лишено условности, поскольку любая страна одновременно и поставяет инвестиции за рубеж, и принимает

их. Тем не менее приведенная градация позволяет выявить определенные закономерности формирования и проведения государственной политики в области иностранных капиталовложений.

Мировая практика выработала универсальный набор мер, в большей или меньшей степени используемых для привлечения иностранного капитала. Среди них особого внимания заслуживают *налоговые стимулы*:

- установление прямых налоговых льгот;
- отсрочки уплаты налогов за инвестирование капитала;
- стимулы, связанные с амортизационными отчислениями (ускоренная амортизация), поддержка зарубежного инвестора на первых стадиях работы;
- «налоговые каникулы», которые, как правило, устанавливаются на срок от 2 до 10–15 лет и сопровождаются предоставлением компании статуса пионера;
- освобождение от таможенных платежей импорта оборудования, сырья, комплектующих изделий;
- манипулирование уровнем налога. Так, снижение налогов на корпорацию и было одним из факторов, вызвавшим рекордный всплеск иностранных капиталовложений в США во второй половине 80-х гг. Иногда уровень налога на предприятие может стать барьером, нейтрализующим действие других мер по привлечению иностранных инвестиций.

Особую группу составляют *финансовые методы стимулирования* иностранных капиталовложений в виде субсидий, займов, кредита и гарантий их предоставления. Предоставление финансовых льгот ставится в зависимость от выполнения инвестором определенных задач, освоения конкретных регионов, отраслей промышленности, создания рабочих мест. Так, в Испании для прямых инвестиций в районы с высокой безработицей установлены субсидии в размерах 20% инвестированного капитала, а также льготные кредиты, покрывающие 75% издержек инвестора.

Нефинансовые методы направлены на создание общей обстановки эффективного функционирования иностранного капитала — от обеспечения необходимыми факторами производства, информацией и службами управления до развития транспорта и других коммуникаций. Результаты такого рода мер могут стать для иностранной компании решающим фактором при определении возможности создания своего предприятия в данном регионе.

Особое место в ряду нефинансовых мер, способствующих активизации иностранных инвесторов, занимают специальные экономические зоны. В самом широком смысле они могут быть определены как обозначенные государством районы или территории, где благодаря льготному налоговому, таможенному и законодательному режимам для инвесторов создается особенно благоприятная экономическая обстановка.

Определенное беспокойство в ряде стран и сообществ вызывает налоговая конкуренция. Так, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) создала рабочую группу для поиска путей ограничения налоговой конкуренции между странами. Такая конкуренция подрывает государственные доходы и ино-

странные инвестиции. В ОЭСР считают, что постепенная отмена всех форм контроля, не касающихся налогов, как, например, контроля над валютными курсами, привела к тому, что именно налогообложение стало определять место дислокации компании. В материалах организации, в частности, говорится, что глобализация предпринимательства наряду с развитием средств связи приводит к возникновению риска конкуренции между странами с целью привлечения компаний. Проект ОЭСР ставит первоочередной задачей поиск критерия, который позволит провести различия между справедливой и наносящей вред налоговой конкуренцией. Все эти меры используются в определенных комбинациях для привлечения иностранных инвестиций во всех странах. Однако исследование мирового опыта позволяет выделить две особенности.

Во-первых, промышленно развитые страны отдают предпочтение финансовым стимулам перед фискальными. Это связано с тем, что влияние налогов слишком безразлично, тогда как финансовое стимулирование позволяет правительству сконцентрировать усилия на достижении конкретных, национально ориентированных целей. Развивающиеся страны, напротив, предпочитают налоговые меры, что связано прежде всего с недостатком финансовых ресурсов.

Во-вторых, в последнее время наметилась устойчивая тенденция к образованию свободных экономических зон.

Интересен опыт привлечения иностранного капитала в США, которые на протяжении долгого времени преимущественно вывозили капитал и были главным международным нетто-инвестором. К концу 80-х гг. впервые за 80 лет иностранные активы в США превысили их активы за рубежом. Такой сдвиг — следствие как организационно-политических причин, так и экономической политики. В течение последних десятилетий США признаются самой надежной в политическом и экономическом отношении страной. Большое влияние на приток в нее капитала оказали ускоренный экономический рост, быстрый выход из кризиса начала 80-х гг. и более высокий спрос на капитал. Привлекает в США высокая ставка ссудного процента в этой стране, что повышает доходность американских ценных бумаг и стимулирует их приобретение.

Кроме того, доллар США сохраняет роль основного средства международных расчетов, что позволяет этой стране оплачивать свои иностранные долги в «собственной валюте» и наращивать внешний долг в больших размерах, чем это могло бы себе позволить любое другое государство. Внешняя задолженность США к концу 80-х гг. составляла более 8% от ВВП (это, кстати, не является рекордом в американской истории: в конце XIX в. такая задолженность доходила до 1/4 ВВП).

Однако значительное увеличение притока иностранных инвестиций в США связано не только с перечисленными обстоятельствами, но и с направленной экономической политикой. В связи с этим можно отметить введение ограничений на импорт товаров в США, что в условиях обострения конкуренции за американский внутренний рынок заставляет иностранных инвесторов активизироваться в создании собственного производства на американской территории. Большое значение имело также осуществление системы финансовых и налоговых мер по стимулированию зарубежных капиталовложений: так, был отменен 30%-ный налог на доходы иностранцев от американских ценных бумаг, на американских же

держателей акций эта мера не распространялась. Особенно эффективными оказались меры, предпринятые в рамках кампании поддержки иностранных капиталовложений в свободные экономические зоны. В США они располагаются, как правило, в экономически слаборазвитых регионах и пользуются широкой поддержкой государства и местных властей, обеспечивающих субсидии, налоговые льготы и т. д. К примеру, в Миссури 50% чистого дохода корпораций освобождались от налогообложения, в Коннектикуте инвестору предоставлялось \$1000 за каждое новое рабочее место, а в Луизиане корпорации полностью освобождались от налогов в течение 10 лет.

Таким образом, мировой опыт показывает, что наибольших успехов в привлечении прямых инвестиций добиваются страны, которые, *во-первых*, делают такую цель приоритетной в экономической политике и, *во-вторых*, используют широкий набор экономических мер.

Во всяком случае решение проблемы прямых инвестиций зависит от трех факторов.

Во-первых, от потенциалов эффективности, вызываемых условиями данной страны. Имеются в виду факторы природной или естественной эффективности (наличие природных ресурсов, демографическая ситуация, географическое положение и т. д.) и так называемой эффективности развития (способность экономики к самонастройке, преодолению кризиса, состояние платежного баланса, валюты и т. д.), а также факторов, обуславливающих состояние законодательства (правовой режим в области предпринимательства, заработной платы, налогообложения и т. д.).

Во-вторых, решения инвестора зависят от эффективности той или иной отрасли — ее места в экономической системе, уровня конкуренции, степени наукоемкости и т. д.

В-третьих, от эффективности предприятия, обуславливаемой особенностями его внутренней организации, спецификой поведения на рынке.

Для переходной экономики России характерна общая нестабильность, постоянно изменяющееся законодательство, не решена часть вопросов собственности, инфляция, что является неблагоприятными моментами для иностранного инвестирования.

Экспорт ссудного капитала — основа современной системы международного кредита. Такой кредит содействует росту товарообмена между странами, облегчает денежные расчеты, дает возможность привлекать внешние финансовые источники с целью развития экономики. Кредитные связи между государствами развиваются темпами значительно большими, чем темпы мировой торговли и увеличения прямых иностранных капиталовложений. Международный рынок ссудных капиталов функционирует практически круглосуточно. Перевод из одной страны в другую значительных денежных сумм и любой из конвертируемых валют производится с помощью современных средств связи через искусственные спутники Земли и всемирную сеть связи моментально.

Помимо миграции капитала важную часть всемирных экономических отношений составляет международная миграция рабочей силы — перемещение трудящихся, ищущих работу, в другие страны.

Несмотря на наличие безработицы в развитых странах Запада, предприниматели широко используют иностранных рабочих из государств с менее высоким уровнем экономического развития и более дешевой рабочей силой. Предприниматели заинтересованы использовать таких рабочих, поскольку они согласны фактически на любые условия труда и низкую заработную плату, с готовностью берутся за тяжелую, опасную и грязную работу, которой чурается большинство местного населения, трудятся дольше, чем обычно полагается в данной стране, не имеют сколько-нибудь надежной социальной защиты. Иностранцев рабочих в случае необходимости легко уволить. Главным мотивом миграции рабочей силы служит более высокая заработная плата.

Для предпринимателей выгода использования иностранной рабочей силы заключается в повышении нормы прибыли не только за счет более низкой оплаты труда самих иммигрантов, но и вследствие того давления, которое они неизбежно оказывают на общий уровень заработной платы в сторону его понижения. Наплыв работников из-за границы осложняет проблему занятости в развитой стране, отрицательно воздействует на экономическое положение трудящихся в ней. В числе важных последствий такого положения всё обостряющиеся конфликты между местным населением и иностранцами.

В развивающихся странах, откуда рабочая сила уходит за рубеж, также возникают серьезные осложнения. Они лишаются наиболее мобильной и обычно лучшей части трудовых ресурсов. В силу этого правительства ряда развивающихся стран проводят политику, сдерживающую отток квалифицированных работников за границу.

Однако следует учесть, что для беднейших стран суммы, которые рабочие-мигранты переводят своим семьям, образуют существенную часть доходов в платежном балансе государства и что выезд части трудоспособного населения страны за границу хотя бы временно и частично уменьшает остроту проблемы занятости. Эти соображения побуждают правительства развивающихся стран проводить политику поощрения выезда трудоспособного населения на работу за рубеж.

В условиях формирования все более прочных экономических связей во всемирном хозяйстве широкое распространение получает миграция рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся государства.

Центрами притяжения иностранных рабочих и специалистов стали нефтедобывающие страны Ближнего Востока и Персидского залива. В некоторых из них иностранцы составляют большую часть населения. Без такой миграции было бы невозможно освоить богатые месторождения нефти, расположенные на территории развивающихся стран, собственные трудовые ресурсы которых не позволяют это сделать. Поэтому главные выгоды от этой миграции получают страны, потребляющие нефть, корпорации, для которых таким образом решаются топливно-энергетические проблемы.

По мере развертывания НТР все более важное место в миграционных процессах приобретает переезд высококвалифицированных работников из одних стран в другие, получивший название «утечки мозгов». По самым различным причинам много ученых, инженеров, врачей и других специалистов с высшим образованием эмигрируют из европейских государств. Практически невозможные утра-

ты представляет «утечка мозгов» для слаборазвитых стран. Странам, экономически их превосходящим, разумеется, гораздо дешевле приобретать уже готовых специалистов из менее развитых стран, нежели обучать их у себя. Экономия достигается и в течение длительного периода использования таких специалистов с учетом различий в оплате труда и социальных расходах. Для развивающихся стран «утечка мозгов» оборачивается крупным экономическим, социальным, политическим и нравственным ущербом. Проблема «утечки мозгов» в настоящее время остро стоит в России, как и в некоторых других государствах, образовавшихся на территории бывшего СССР.

26.5. Глобальные интеграционные процессы в мировой экономике

Развитие глобализации производства порождает новые организационные формы, которые позволяют преодолеть препятствия, создаваемые государственными границами. Важнейшей из таких форм стала экономическая интеграция, которая представляет собой широкое межгосударственное объединение, действующее в соответствии со специальными соглашениями и обладающее своей организационной структурой, представленной руководящими и иными учреждениями. В рамках объединения на территории стран-участниц разворачиваются определенные виды хозяйственной деятельности на особых, льготных по сравнению с остальными странами условиях.

Глобализация — это процесс объединения элементов национальных экономик, высшая на современном этапе ступень интернационализации хозяйственной жизни. Между участниками этого процесса углубляется международное разделение труда, ведется интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами, рабочей силой. Растет и уровень обобществления производства на основе целенаправленного, планомерного регулирования экономических процессов в масштабе интеграционных объединений.

В различных регионах земного шара сложились несколько интеграционных объединений. Они существенно отличаются друг от друга по характеру складывающихся между странами-участниками отношений, по используемым организационным формам и результатам деятельности.

Ряд западноевропейских государств (Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург) создали Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). Со временем оно расширялось благодаря вступлению новых государств, укреплялось и превратилось в мощную экономическую группировку. В 1973 г. к ЕЭС присоединились Великобритания, Дания, Ирландия, в 1981 г. — Греция, в 1986 г. — Испания, Португалия. В 2000-х гг. в ЕЭС насчитывалось более 30 членов, ведутся переговоры о вступлении еще ряда стран. Одновременно с расширением состава ЕЭС происходит углубление интеграции, выразившееся в переходе от преимущественно торгового обмена к интегрированию организационно-технологических сфер хозяйства, включая организацию совместных исследований и разработок, создание совместных программ, разработку общих законодательств и т. д.

В рамках сообщества установлены льготы для взаимной торговли, разрабатывается общая торговая политика по отношению к третьим странам, проводится общая аграрная политика, направленная на поддержание самообеспеченности стран ЕЭС продовольствием, структурная перестройка сельскохозяйственного производства.

Потребности сформировать региональный хозяйственный комплекс обусловили общее финансирование разносторонней хозяйственной деятельности, которым занимаются специальные межгосударственные организации и учреждения. Ныне реально складывается единое интеграционное образование ЕС, куда входят 15 стран.

Руководящим органом ЕС выступает Совет министров, который обладает правом принимать решения по главным вопросам деятельности ЕС, заключать международные соглашения от имени ЕС. Членами Совета являются министры иностранных дел всех стран-участниц. В его рамках действует Европейский парламент (Европарламент) из 518 парламентариев, избранных путем всеобщих и прямых выборов. Он является консультационным и рекомендательным органом ЕС.

В этом международном образовании осуществляется свободный обмен национальных валют, создана европейская валютная система со своим механизмом регулирования расчетов, установления валютных курсов и выработкой общей позиции по валютным вопросам в мировом хозяйстве. С 1978 г. учреждена коллективная валютная единица ЕЭС, названная ЭКЮ (англ. European Currence Unit — европейская валютная единица). ЭКЮ стала одной из мировых валют и вступила в обращение в качестве мировых денег во всемирном хозяйстве. С 1999 г. намечен переход на новую валюту — евро.

Страны-участницы Общего рынка тесно связаны между собой: на внутреннюю торговлю приходится около 60% их общего внешнеторгового оборота.

В последние годы развитие глобализационных процессов в рамках Европейского сообщества характеризуется небывало высокой динамикой, идет создание единого внутреннего рынка (ЕВР), который предполагает устранение торговых барьеров, выигрыш от интеграции рынков и усиления конкуренции.

Форсированными темпами осуществляются странами Западной Европы многочисленные проекты многосторонних научно-технических программ в рамках экономического и валютного союза с Европейским банком. Эти интеграционные процессы обусловлены не только внутренними обстоятельствами, но и экономическими и политическими тенденциями внешнего порядка. Первая тенденция связана с резким увеличением масштабов международной конкуренции. Как показывает практика, фирмы Старого Света в условиях раздробленности национальных рынков, несогласованности мирохозяйственной политики, ограниченности финансовых и технологических ресурсов узкими рамками национальной экономики не в состоянии эффективно противостоять мощному натиску заокеанских конкурентов.

Вторая тенденция сопряжена с развитием ситуации в странах Восточной Европы. По мнению ряда западноевропейских аналитиков, реформы в восточноевропейских странах могут быть заторможены, если государства Западной Европы не окажут им значительную экономическую и организационную помощь. Подоб-

ная перспектива чревата угрозой возрождения недемократических режимов и подорвом европейской стабильности, что не соответствует интересам ЕС. Но для этого Европейское сообщество должно стать более целостным и сплоченным в хозяйственном и политическом отношении объединением.

Важным направлением деятельности Европейского сообщества становится состыковка различных технических норм и стандартов. Проблемой их гармонизации занимаются Европейский комитет по стандартизации и Европейский комитет по электротехнической стандартизации. Создание ЕВР отвечает и интересам потребителей. Эффект от свободного движения капиталов, рабочей силы и товаров не ограничивается лишь сближением уровня цен в различных странах ЕС (хотя сама по себе разница между ними по одним и тем же товарам порой превышает 50%). Предполагается общее снижение уровня потребительских цен под воздействием конкуренции, оптимизации масштабов производства, структурных сдвигов и перемещения производства в районы с низкой стоимостью рабочей силы, ведущее к снижению издержек.

Одним из важнейших событий мирохозяйственной жизни стало включение в зону ЕВР стран Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). В эту торгово-политическую группировку, образованную в 1960 г., в настоящее время входят Австрия, Исландия, Норвегия, Швейцария, Швеция и Финляндия. Общие региональные и мирохозяйственные проблемы, с которыми приходится в последнее время сталкиваться этим группировкам, активно способствуют усилению их стремления к более тесному партнерству.

Логика развития межнациональных производительных сил приводит все страны и континенты к новому миропорядку. Предполагается, что в предстоящие годы ЕС превратится в наиболее значительный фактор мировой хозяйственной конъюнктуры и Евроэкономика обретет глобальное измерение. Это означает, что воздействие Сообщества на другие секторы мирового хозяйства станет глубоким и многоплановым, хотя оно связано с риском и угрозой сокращения прибылей.

Все же новая динамика евроинтеграции будет иметь в целом гораздо больше позитивных, чем отрицательных моментов. В их числе — стимулирование глубоких качественных сдвигов в международном разделении труда, содействие либерализации мировой экономики, усиление межрегиональной хозяйственной взаимозависимости, появление дополнительных возможностей для достижения глобального экономического равновесия.

В мировом хозяйстве имеются более широкие по составу экономические интеграционные объединения развивающихся государств. Эти объединения создаются по разным причинам и преследуют разные цели. Хозяйственная интеграция укрепляет позиции развивающихся стран в мировом хозяйстве, защищает их интересы в отношениях с экономически более сильными партнерами, противостоять которым в отдельности не может ни одно из молодых государств. Исходя из этого, страны Азии, Африки и Латинской Америки развивают хозяйственное сотрудничество путем коллективной опоры на собственные силы. В ряде регионов созданы торговые блоки. Это, например, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), куда входят Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Бруней; Карибское сообщество, КАРИКОМ (14 небольших стран

Карибского бассейна); Арабский общий рынок (Египет, Иордания, Кувейт, Марокко, Сирия и др.). Устанавливая общую таможенную границу, эти блоки вводят льготный режим для взаимного товарооборота.

Функционируют организации по созданию совместных проектов. В их число входят, например, Администрация бассейна реки Нигер, Амазонский пакт, Комитет по Меконгу и т. п. Члены таких объединений совместно сооружают крупномасштабные ирригационные, энергетические и иные объекты, часто путем комплексного использования ресурсов бассейнов больших рек, к которым они примыкают.

В различных районах земного шара действуют валютные союзы, например, Азиатский клиринговый союз (7 стран), Арабский валютный фонд (16 арабских стран). В рамках союзов ведутся денежные расчеты на основе клиринга (без фактического перевода валюты), используются национальные денежные единицы, иногда обращаются коллективные денежные средства (в Азиатском клиринговом союзе, например, азиатская валютная единица — АМЮ). Страны-участницы не стремятся использовать во взаимных расчетах доллары США и валюты других стран.

С целью содействия решению ключевых экономических проблем соответствующих регионов созданы инвестиционные институты: Азиатский банк развития (45 стран-участниц), Арабский фонд экономического и социального развития и др. Координировать политику объемов производства соответствующих товаров и цен на них призваны товарные ассоциации: ОПЕК, Альянс производителей какао-бобов, Межправительственный совет стран — экспортеров меди, Союз стран — экспортеров бананов и др. Эти ассоциации участвуют в разработке товарных соглашений, которые заключаются с международными организациями, представляющими развитые страны. Ассоциации не могут противостоять объективным тенденциям, определяющим размеры спроса и направления движения цен на мировом рынке. Их собственные возможности зависят от особенностей текущей фазы воспроизводства в мировом хозяйстве, от конъюнктурных колебаний, от политики торгово-промышленных корпораций, монополизировавших рынок.

Развертываются интеграционные связи стран СНГ. Концепция взаимодействия базируется на основных положениях договора о создании Экономического союза, соглашениях о создании зон свободной торговли, Таможенного и Платежного союзов, общего научно-технологического пространства.

Страны-члены СНГ признают, что поиск направлений новой экономической стратегии развития своих государств и направлений интеграции за пределами бывшего постсоветского пространства пока не принес удовлетворения ни одной стране. Нет и ожидаемой помощи из-за рубежа. Инвестиции не растут, внутренние рынки перенасыщены товарами из дальнего зарубежья, свои же производственные мощности используются на одну четверть. Ухудшилась структура экономики СНГ в целом, усилилась ее сырьевая ориентация. Например, в России, в Белоруссии и на Украине снизилась доля продукции с высокой степенью обработки. За 90-е гг. в связи с недоиспользованием производственных мощностей примерно на 50% возросла энергоемкость ВВП. Удельный вес ТЭК в общем объеме промышленного производства в странах СНГ возрос незначительно.

По оценкам Межгосударственного экономического комитета промышленный потенциал стран СНГ составляет примерно 10% мирового, запасы основных видов природных ресурсов — около 25%, экспортный потенциал — 4,5%.

Приоритеты интеграционного сотрудничества — структурно-инвестиционная политика, научно-технический потенциал, машиностроение, топливноэнергетический, агропромышленный комплексы. В этих структурах в первую очередь будут создаваться финансово-промышленные группы как центры интеграции. Подсчитано, что для того чтобы страны Содружества могли экономически существенно влиять на рынки Европы и Азии, им необходимо до конца столетия увеличить свой общий товарооборот по крайней мере в 2 раза, а объем ВВП — в 1,5 раза.

26.6. Транснациональные корпорации

Центральное звено глобализации хозяйственной жизни — международное производство под контролем транснациональных корпораций (ТНК), т. е. таких, которые занимаются предпринимательской деятельностью на территории более чем одной страны. ТНК существенно модифицируют как структуру мирохозяйственных связей, так и механизм функционирования национальных воспроизводственных комплексов. Все большие объемы международной торговли товарами, обмена научно-техническими знаниями, производственных кооперационных связей и миграции капитала сосредотачиваются внутри гигантских ТНК.

В результате обособленность различных форм международных экономических связей, основанных прежде почти исключительно на взаимоотношениях независимых производителей, становится теперь в значительной мере иллюзорной. Именно поэтому влияние на внутреннюю экономику стран Запада внешних хозяйственных отношений во многих аспектах объективно связано с деятельностью ТНК. Надо отметить, что в настоящее время ведущие страны выступают не только в качестве государств базирования собственных мощных интернациональных концернов, в их экономике постоянно растут «иностранские секторы» — производственные комплексы, подконтрольные заграничному капиталу.

В мире насчитывается свыше 20 тыс. ТНК. Из них примерно 2 тыс. наиболее крупных сосредоточили основную массу прямых инвестиций в мировом хозяйстве и получают львиную долю всей прибыли от иностранной предпринимательской деятельности. Различия в степени внедрения иностранных корпораций в хозяйство стран обусловлены как масштабами экономики разных государств, так и неодинаковым уровнем концентрации национального капитала, мощью собственных международных компаний. Немалую роль играет и государственная политика в отношении «чужих» ТНК, нередко прямо или скрыто сдерживающая их проникновение.

Крупные американские корпорации начали интенсивное наступление на позиции компаний Западной Европы еще в 1950–1960-е гг. С 2000 г. к ним присоединились японские автомобилестроительные, электротехнические и другие концерны. Неудивительно, что по объему хозяйственной деятельности «чужие» ТНК занимают в ведущих странах Западной Европы более сильные позиции, чем в США,

которые лишь в истекшем десятилетии столкнулись с массивным вторжением иностранных корпораций.

Можно выделить отрасли, в которых ТНК наиболее активны. Прежде всего это ведущие отрасли индустрии, формирующие базу для дальнейшего технического прогресса. К их числу обычно относят общее машиностроение, электронику и электротехнику, приборостроение и химическую промышленность. Именно в этих отраслях в настоящее время прежде всего разворачивается новый этап НТР, связанный с быстрым развитием микроэлектронной и лазерной техники, биотехнологии, промышленных роботов и т. д. Особенно больших масштабов «иностранцы» достигли в нефте- и газопереработке, традиционно контролируемых крупнейшими энергетическими ТНК с участием российского капитала.

По степени участия иностранного капитала немаловажное место занимают и такие отрасли, как оптовая и розничная торговля, сфера услуг, прежде всего финансовых (банки и страхование), валютный обмен. В других крупных секторах экономики — сельское хозяйство, транспорт, связь, жилищно-коммунальное хозяйство — удельный вес иностранных компаний весьма незначителен.

Приток капитала из-за границы может быть использован для расширения производственного потенциала принимающей страны, так как ТНК организуют производство новой продукции, используют прогрессивные технологии, а также управленческий и сбытовой опыт, которые недоступны местным конкурентам. Социальное значение транснационализации прежде всего состоит в том, что этот процесс обеспечивает рабочими местами незанятое население, способствует росту квалификации работников в целом, способствует нормализации жизненного уровня.

Главнейшим инструментом динамичного развития мирового рынка с разворачиванием процессов отраслевой и межотраслевой интеграции выступает финансовая система и международный валютный рынок. Об этом речь в следующей главе.

Глава 27

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

27.1. Валютные рынки: принципы организации, институты, средства обмена

В данной главе рассматривается модель открытой экономической системы. От рассмотренных ранее моделей закрытой экономики она отличается наличием экономических операций и связей не только внутри страны, но и между различными странами.

Термин «валюта» может использоваться в двояком смысле. *Во-первых*, как денежная единица страны, один из элементов ее 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. Согласно Закону Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле», валютой России являются рубли в виде банкнот и монет, а также средства в рублях на счетах в банках и других кредитных учреждениях. Под валютными отношениями понимается совокупность экономических отношений, которые возникают при использовании национальных денежных единиц в международных расчетах. Рассмотрим их подробнее.

Поскольку каждая страна использует в расчетах свою национальную валюту, то возникает проблема обмена валют для оплаты иностранных товаров и услуг. Продажа валют осуществляется на внешних валютных рынках. Они представляют собой самую значительную часть финансового рынка мира. Валютные отношения регулируются государством в лице центрального банка. Однако валютный рынок представляет собой децентрализованный рынок. На нем кроме центрбанка действует огромное количество учреждений и посредников. Наиболее крупные центры финансового рынка — Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне, Токио, Москва (в СНГ). Для валютного рынка характерно наличие спроса-предложения, действуют те же закономерности, что и для товарного рынка.

К основным институтам внешнего валютного рынка относятся центральный банк, крупные коммерческие банки, небанковские дилеры и брокеры. Среди них крупнейшими участниками сделок по купле-продаже валют являются коммер-

ческие банки. В качестве дилеров они «поддерживают позицию» валюты, т. е. обладают вкладами национальных денег в корреспондирующих банках. Это дает банкам возможность получать прибыль, продавая валюту по «цене продавца», которая выше «цены покупателя». Разрыв в ценах определяется степенью регламентации и уровнем конкуренции валютного рынка. Для развитых стран он обычно составляет 1%, в России — до 10% и более. Ежедневная информация о ценах приводится в специальных газетах.

Коммерческие банки могут выступать и в роли брокеров, выполняя заказы отдельных фирм по покупке и продаже иностранной валюты. Поскольку валютный рынок огромен, то на нем находят свою нишу и небанковские дилерские и брокерские фирмы. Спецификой стран со слабой экономикой и неразвитой демократической системой является наличие множества незарегистрированных посредников и участников сделок, оперирующих на «черном» валютном рынке.

Расчеты на валютном рынке осуществляются наличным и безналичным путем. В первом случае используется валюта или дорожные чеки. Надо заметить, что наличный оборот представляет собой незначительную часть финансовых операций и происходит обыкновенно при туризме. Дорожные чеки представляют собой разновидность валютного аккредитива. Так, широко распространенные дорожные чеки компании «Американ Экспресс» можно с определенным дисконтом обменять за рубежом в коммерческом банке на наличную валюту или расплатиться в крупном отеле, ресторане, универмаге, торговом центре.

Безналичные платежи осуществляются телеграфными переводами коммерческих банков, а также с помощью переводных векселей. Они могут быть оплачены немедленно или в определенный момент в будущем и могут обращаться как обычные векселя, имеющие хождение внутри страны.

Затраты экспортеров и импортеров выражены в национальной валюте. При продаже товаров за рубеж выручка представляется в иностранной валюте. Продавцу же требуется своя национальная валюта. Ее он может получить, продав иностранную валюту за валюту своей страны. Величина выручки в национальных деньгах будет зависеть от валютного курса, который определяется соотношением спроса и предложения для двух данных валют. Общепринято считать, что валютный курс — это цена национальной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны. Он представляется обычно двумя способами: как число рублей, необходимых для приобретения одной единицы иностранной валюты, и как число единиц иностранной валюты, необходимое для приобретения одного рубля.

Для большинства валют используется только обменный курс по кассовым операциям. Он применим для торговых сделок в течение ближайших суток. Поскольку спрос и предложение валют постоянно изменяются, то для многих валют публикуются прогнозные обменные курсы по срочным операциям — через 30, 90 и 180 дней. Когда цена \$1 увеличивается, например поднимается с 5 тыс. до 5,5 тыс. руб., то говорят, что стоимость рубля понизилась, или рубль обесценился. Одновременно произошло повышение стоимости доллара — рост его обменного курса по отношению к рублю.

Как и на любом рынке, объем спроса и предложения валюты зависит от ее цены — валютного курса. Типичный вид кривых спроса и предложения валют — доллара и рубля — представлен на рис. 27.1.

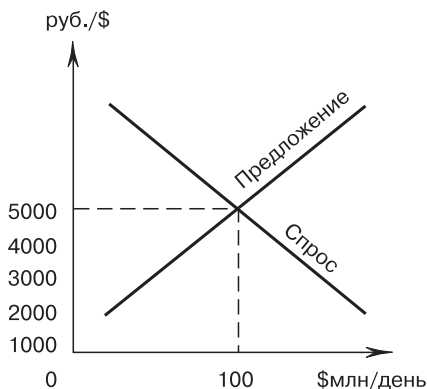


Рис. 27.1

Они 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, инвесторами, экспортерами российских товаров. Более детально эта проблема будет рассмотрена ниже. Здесь же отметим, что рынок валют един и интернационален. Поэтому неверно утверждать, что кривые спроса и предложения долларов описывают валютный рынок США, а кривые спроса и предложения рублей — валютный рынок России. На этом рынке нет единой единицы измерения, оценивающей каждый товар — валюту. Следовательно, этот рынок можно рассматривать как бартерный, на котором необходимо попарно анализировать различные валюты.

Пересечение кривых спроса и предложения на валютном рынке происходит в точке равновесия рыночного курса валют. Это базисное, или фундаментальное, равновесие. На практике в силу ряда причин текущий равновесный курс все время колеблется. Это колебание прослеживается во времени и в пространстве. В различных центрах единого международного валютного рынка может складываться различный курс одной и той же валюты. Валютные дилеры, покупая валюту в одном месте и продавая в другом, способствуют формированию единого валютного курса в рамках единого международного валютного рынка.

27.2. Платежный баланс

Для того чтобы более детально рассматривать установление равновесия на валютном рынке, необходимо проанализировать все источники получения и каналы

расходования валюты государством (т. е. факторы спроса и предложения). Эти операции отражаются в платежном балансе страны.

Платежный баланс характеризует соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, которые государство осуществляет за границей за определенный промежуток времени. При этом наиболее трудной задачей является учет всех без исключения операций. Состояние платежного баланса активно воздействует на текущий рыночный курс национальной валюты, который через обратные связи влияет на экспортно-импортные потоки, движение капиталов, в целом на структуру экономики.

Впервые платежный баланс для России был рассчитан за 1990 и 1991 гг. с выделением трех групп стран, с которыми имелись различные системы расчетов — в переводном рубле (со странами СЭВ), в свободно конвертируемой валюте и путем валютного клиринга. Баланс рассчитывался на основе ранее «закрытой» информации о неторговых операциях, платежах по обслуживанию внешнего долга и динамике валютных резервов. В табл. 27.1 приводится структура платежного баланса России.

Платежный баланс состоит из трех частей: баланса (счета) текущих операций, баланса (счета) движения капиталов и баланса (счета) движения золотовалютных резервов. Операции на внешнем рынке, приводящие к притоку денежных средств на валютный рынок страны, приходуются со знаком плюс, в противоположном случае — со знаком минус. Итоговый результат трех частей в сумме дает ноль. Это объясняется тем, что каждому направлению расходования средств дол-

Таблица 27.1
Структура платежного баланса России

Показатели	Сумма
Счет текущих операций	
Товары и услуги	
Экспорт товаров и услуг	
Импорт товаров и услуг	
Доходы от инвестиций и оплаты труда	
Текущие трансферты	
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	
Счет операций с капиталом	
Финансовый счет	
Прямые инвестиции	
Портфельные инвестиции	
<i>Прочие инвестиции</i>	
<i>Резервные активы</i>	
Ошибки и пропуски	

жен соответствовать какой-либо источник. Рассмотрим каждый раздел платежного баланса в отдельности.

Счет текущих операций показывает движение валютных средств, связанное с текущим или прошлым движением материальных и нематериальных активов, прежде всего с экспортом и импортом товаров. В случае, когда импорт больше экспорта, торговый баланс сводится с дефицитом. Кроме обмена товарами существуют неторговые операции — доходы и расходы, связанные с предоставлением различных видов услуг (туризм, страхование, перевозки, средства связи и т. д.), а также денежные поступления или расходы по платежам за рубеж. Чистые доходы на инвестиции представляют собой избыток платежей по процентам и дивидендам, осуществленным иностранцами на вложенный за рубежом капитал, над соответствующими платежами, выплачиваемыми в стране иностранным инвесторам. Таким образом, величина сальдо по данной статье зависит от общей величины вывезенного капитала и инвестиций иностранцев.

Если суммировать все операции по текущему счету, то получим платежный баланс внешнеторговых операций (текущий). Его дефицит означает, что импортные операции по текущему счету создали спрос на объем валюты больший, чем смог обеспечить экспортный сектор экономики.

Счет движения капиталов отражает финансовые операции, связанные с куплей-продажей финансовых активов и получением кредитов и займов. По времени размещения активов можно выделить приток-отток краткосрочного и долгосрочного капитала. К первому направлению относятся текущие счета иностранцев в данной стране, а также принадлежащие им высоколиквидные активы (например, казначейские векселя). Ко второму — покупка ценных бумаг национальных компаний и институтов, долгосрочные займы, прямые портфельные инвестиции. Приток капитала обозначается знаком плюс и свидетельствует о приобретении национальных финансовых активов иностранцами. Он тождествен притоку иностранной валюты. Отток капитала — это процесс приобретения иностранных активов фирмами и домохозяйствами. Он приводит к утечке валюты из страны.

Активное сальдо баланса движения капиталов возникает при превышении притока капитала над оттоком. Это приводит и к притоку валюты. В противоположном случае образуется пассивное сальдо и отток валюты.

Третья часть платежного баланса — *счет официальных резервов*. На нем отражаются операции по купле-продаже иностранной валюты, золота и других активов, осуществляемые 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 иностранной валюты, золота и получения государством валютных кредитов в других банках (последнее использовано в нашей таблице). 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 офи-

циальных валютных резервов и отображается в балансе со знаком «минус». В результате итоговый баланс дает по всем позициям ноль.

В реальной жизни экономисты и политики часто говорят о том, что платежный баланс 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), полученной 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 запасов валютных резервов.

27.3. Валютный курс: системы, факторы, паритет

Изменения в экономике, отраженные в платежном балансе, в конечном итоге воздействуют на курс валют. Валютный рынок также не является пассивным, а активно воздействует на происходящие в экономике процессы. Политика государства в области регулирования валютного рынка характеризуется различной степенью участия. В связи с этим существуют две противоположные системы организации валютного рынка и курса:

- система гибких, или плавающих, валютных курсов, когда курсы обмена валюты определяются спросом и предложением. При резких изменениях государство поддерживает курс путем косвенного регулирования;
- система жестко фиксированных валютных курсов, при которой колебаний курса в результате изменения спроса и предложения не происходит. Это достигается посредством сильного государственного вмешательства в функционирование валютного и других рынков.

Кроме этих двух диаметрально противоположных систем валютных курсов существует и множество промежуточных. Так, многие экономисты считают, что в США в настоящее время нет ни плавающих, ни фиксированных курсов, а существует система «управляемого плавания». Она допускает «плавание» курса других валют по отношению к доллару, чтобы это «плавание» происходило в благоприятную для экономики США сторону.

Рассмотрим валютный рынок в условиях свободно плавающих валютных курсов. Попытаемся выяснить, чем определяется равновесный обменный курс. Существует гипотеза, согласно которой на долгосрочных временных интервалах обменный курс каких-либо двух валют колеблется вокруг паритета покупательной способности. Под ним понимается уровень обменного валютного курса, при котором покупательная способность национальных валют одинакова. Это означает, что соотношение рубля к финской марке, например, обеспечивает приобретение одинаковых потребительских наборов товаров за равные при данном курсе суммы. Так, если в России стандартный набор потребительских товаров и услуг (потребительская корзина) обеспечивается расходованием 100 тыс. руб., а аналогичный рыночный набор в Финляндии стоит 100 марок, то обменный валютный курс

в 1 тыс. руб. за финскую марку будет соответствовать паритету покупательной способности. Последний во многом зависит от того, какова структура и методика составления рыночного набора товаров и услуг, образующих основу для сопоставления. Весьма сложно учесть качество товаров и услуг, их доступность для потребителя, выбрать цены экономических благ. Поэтому для каждой страны относительная стоимость потребительской корзины будет различна. Она будет отличаться от стоимости потребительской корзины, составленной для межстрановых сопоставлений. В связи с этим в качестве паритета покупательной способности следует рассматривать не фиксированное значение обменного курса, а некоторый диапазон.

Итак, в долгосрочном аспекте валютный курс должен определяться паритетом. Последний, в свою очередь, находится в зависимости (при неизменном масштабе цен и темпах инфляции, равных нулю) от уровня производительности труда в стране, от темпов и качества экономического роста, структуры экономики и вовлеченности в международное разделение труда.

В кратко- и среднесрочном периодах валютный курс будет определяться спросом и предложением на валютном рынке. Эти процессы найдут отражение в платежном балансе. Следовательно, факторы, определяющие платежный баланс, будут в то же время воздействовать и на обменный курс. Равновесие на валютном рынке будет зависеть от объемов экспорта и импорта, притока и оттока капитала. Рассмотрим факторы, которые будут определять валютный курс:

1. Изменения во вкусах потребителей приводят к увеличению экспорта или импорта товаров и услуг. Повысить привлекательность зарубежных товаров можно с помощью рекламы, создания новых, более совершенных моделей и т. п. Если импортные товары станут более привлекательными, то это приведет к увеличению их потребления. При неизменных объемах экспорта предложение национальной валюты относительно иностранной возрастет. Увеличится и спрос на иностранную валюту при неизменном спросе на местную. В результате действия этого фактора национальная валюта обесценится. Если изменения во вкусах потребителей произошли в сторону предпочтения местных изделий, то произойдут противоположные процессы.
2. Активная торговая политика также может изменить объемы экспорта и импорта (спроса и предложения валюты) экспортерами и импортерами. Уменьшение импорта произойдет при введении пошлин и импортных квот, «неожиданном» введении новых, более жестких стандартов по качеству товаров и охране окружающей среды. Поскольку эти меры носят административный характер, сокращают объем международной торговли, приводят к дискриминации отдельных стран, вызывая ответные шаги, то широкое применение такой политики в целях стабилизации валютного рынка может привести к негативным последствиям.
3. Эластичность спроса на импортные товары. Рост обменного курса доллара понизит цену, например, импортируемых в США русских товаров в долларах. Так, если курс доллара растет с 4 тыс. до 4,4 тыс. руб. за доллар, то цена 1 кг красной икры стоимостью 44 тыс. руб., выраженная в долларах, упадет

с 11 до \$10. Это снижение цены повысит величину спроса на икру, однако абсолютная величина спроса будет зависеть от значения коэффициента эластичности. Эластичный спрос на импортные товары и услуги обеспечивает положительный наклон кривой предложения долларов и рост их количества на валютном рынке. Неэластичный характер спроса на импортные товары приведет к уменьшению количества долларов, поступающих на рынок в обмен на проданные товары. Кривая предложения долларов будет иметь отрицательный наклон. Для иллюстрации этого тезиса продолжим наш пример. Предположим, что на американском рынке реализовывалось 100 тыс. кг икры при курсе 4 тыс. руб. за доллар и

а) 130 тыс. кг при курсе 4,4 тыс. руб. за доллар — спрос эластичный;

б) 105 тыс. кг при курсе 4,4 тыс. руб. за доллар — спрос неэластичный.

При эластичном спросе количество вырученных долларов возрастет с \$1 млн 100 тыс. до \$1 млн 300 тыс., при неэластичном упадет с \$1 млн 100 тыс. до \$1 млн 50 тыс.

4. Относительные изменения в доходах. Как представлено ранее, объем потребительских расходов находится в непосредственной зависимости от уровня национального дохода. С ростом дохода увеличивается потребление как собственных, так и импортных товаров. Следовательно, импорт товаров и услуг зависит от произведенного национального дохода. Если рост национального дохода одной страны обгоняет рост этого показателя в другой, то это означает, что импорт зарубежных товаров будет расти быстрее экспорта (при прочих равных условиях). На валютном рынке это отразится в понижении курса ее национальной валюты. Поэтому все факторы, приводящие к росту национального дохода, могут способствовать снижению валютного курса и наоборот.
5. Инфляция (относительное изменение цен). Если темпы роста цен в одной стране превышают соответствующие показатели в другой, то импортные товары будут (пока курс неизменен) более дешевыми. Это увеличит спрос на них, что приведет к росту спроса на иностранную валюту и обесценению национальных денег. К удорожанию иностранной валюты будет также приводить всё увеличивающееся по мере роста инфляции стремление людей сохранить свои реальные доходы. Это отразится в увеличении спроса на «твердые» валюты с целью сохранения накоплений. Но поскольку предложение валюты остается неизменным, то рост денег в обращении и инфляция приводят к понижению обменного валютного курса.
6. Величина относительных реальных процентных ставок. До сих пор нами рассматривались факторы, влияющие на обменный курс, складывающийся по счету текущих операций. Устранить несбалансированность спроса и предложения валюты, возникающую в результате дисбаланса текущего счета, может приток и отток капитала. Поэтому факторы, вызывающие прилив капитала в страну, будут содействовать повышению курса национальной валюты и наоборот. Важным моментом, определяющим для инвестора страну размещения капитала, является размер реальных процентных ставок (номинальная ставка за вычетом темпов роста цен). Чем выше реальные процентные

ставки и, следовательно, доходность по ценным бумагам в стране относительно других стран, тем привлекательнее данная страна для вложения финансовых средств. Увеличение спроса на национальные финансовые активы отражается в предложении иностранной валюты и действует в сторону повышения курса национальных денег.

7. Ожидания определенных обменных курсов. У хозяйственных агентов формируются различные представления о будущих темпах роста экономики, темпах инфляции, значении реальных процентных ставок, направлениях макроэкономической политики. В итоге обобщения этих показателей складываются мнения об ожидаемых обменных курсах. При прочих равных условиях выгоднее хранить портфель активов в тех валютных девизах, обменные курсы которых, согласно ожиданиям, повысятся. В свою очередь, на международном рынке выгоднее брать заем в той валюте, курс которой в будущем может упасть. Кроме того, держатели слабой валюты попытаются перевести ее в более сильную (курс ее вырастет). Обмен валюты, вызванный всеми этими причинами, усилит предполагаемое обесценивание или подорожание валют. Решающую роль играет и политическая стабильность.
8. Государственное макрорегулирование экономики. К нему относятся использование официальных валютных резервов, торговая политика, валютный контроль или рacionamento на валютном рынке, финансовая и денежно-кредитная политика. Манипулируя валютными резервами, можно увеличить предложение иностранной валюты, таким образом поддерживая определенный валютный курс на валютном рынке. Однако объем резервов лимитирован и поддерживать курс подобным образом можно лишь временно.

Другим способом воздействия на спрос и предложение является валютный контроль, или рacionamento. С целью увеличения предложения валюты государство может ввести обязательную 100%-ную продажу всей получаемой экспортерами валюты. Чтобы уменьшить спрос, можно ввести административные ограничения на потребителей валюты и т. п. Однако такая политика, являясь по существу нерыночной, приводит ко многим отрицательным последствиям. К числу важнейших относятся исключение рыночных принципов международной торговли, дискриминация экспортеров-импортеров и в конечном счете потребителей, различные злоупотребления, связанные с утайкой валюты и приобретением ее у государства, уменьшение экспорта и импорта, замедление темпов роста национального дохода, снижение благосостояния нации.

Существует общемировая закономерность: с повышением уровня экономического развития и уровня открытости экономики внутренние цены приближаются к мировому уровню, что автоматически приводит и к повышению реального курса национальной валюты. Целый ряд показателей однозначно свидетельствует о том, занижен или завышен валютный курс относительно точки своего долгосрочного равновесия.

Во-первых, это темпы роста экспорта и импорта. Если экспорт растет опережающими темпами по сравнению с импортом, то при прочих равных условиях

это свидетельствует о заниженном курсе национальной валюты. Если импорт растет быстрее экспорта, то это, наоборот, показатель завышенности курса.

Во-вторых, это знак сальдо и темпы роста торгового баланса. Если торговый баланс положительный или растет, то это верный признак заниженности валютного курса. Если положительный торговый баланс уменьшается, сходит на нет и в конце концов превращается в отрицательный, то это свидетельство относительной завышенности курса.

В-третьих, величина и динамика валютных резервов. Если валютные резервы страны растут, то при прочих равных условиях это говорит о политике занижения курса. Если резервы уменьшаются, то это свидетельствует о попытках поддержания курса.

Наконец, *в-четвертых*, долларовая оценка средней заработной платы и денежных доходов вообще. Если доходы в долларовом выражении растут, то при прочих равных условиях это свидетельствует о реальном укреплении национальной валюты, если падают, то об ослаблении.

Занижение валютного курса растягивает финансовую стабилизацию, а при увлечении накоплением валютных резервов вообще может ее сорвать.

Заниженный валютный курс способствует сохранению искусственно заниженных цен на национальную продукцию. Перепад внутренних и мировых цен делает неэффективными меры по предотвращению массовой утечки сырьевых ресурсов по заведомо заниженным ценам.

Сохранение заниженных цен на национальную продукцию создает такой потенциал коррупции, с которым не способны справиться никакие правоохранительные органы.

Заниженный валютный курс эффективнее, чем даже таможенные пошлины, закрывает внутренний рынок от конкуренции импортных товаров и услуг. В результате национальная экономика, избалованная тепличными условиями закрытости, лишается мощнейших стимулов к развитию, равно как и интенсивного обмена информацией, и потому обрекается на годы и десятилетия стагнации.

Потребительские доходы и спрос в долларовом выражении остаются заниженными, из-за чего уровень потребления населения сохраняется на искусственно низком уровне.

Заниженный валютный курс способствует сохранению утечки капитала, препятствует притоку зарубежных прямых и портфельных инвестиций, блокирует начало экономического роста.

Финансовая и монетарная политика должны быть построены так, чтобы начали действовать факторы, воздействующие на валютный курс. Например, для понижения курса можно использовать политику «дешевых денег».

27.4. Равновесие в модели открытой экономики

Рассмотрим, при каких условиях достигается равновесие на всех трех рынках — товарном, денежном и внешнем. Процессы, происходящие на внешнем рынке, находят отражение, как уже отмечено, в платежном балансе страны. Этот рынок

находится в равновесии в случае, когда сальдо по счетам текущих операций и движения капиталов равно нулю. Другими словами, баланс счета текущих операций должен быть равен балансу счета движения капиталов.

Импорт – экспорт = экспорт капитала – импорт капитала.

Импорт товаров и услуг зависит от валютного курса и величины произведенного национального дохода в стране. Взаимосвязь между уровнем национального объема производства и объемом импорта определяется предельной склонностью к импорту. Она показывает процент увеличения и уменьшения товаров и услуг в зависимости от изменения национального дохода.

Объем экспорта товаров и услуг зависит от обменного валютного курса и уровня цен на внутреннем и внешнем рынках (при прочих равных условиях).

Направление движения капитала (экспорт или импорт) во многом определяется величиной реальной процентной ставки. Различные процентные ставки в разных странах будут приводить к переливу капитала между ними с целью повышения доходности вложений.

Из вышеизложенного вытекает вывод о том, что все три рынка взаимосвязаны.

Изменения объемов производства, процентной ставки и валютного курса по-разному воздействуют на статьи платежного баланса. Так, при росте или снижении объемов производства в стране (национального дохода) импорт товаров и услуг растет или уменьшается; экспорт товаров и движение капиталов от этого фактора не зависят.

С ростом или уменьшением процентной ставки растет-падает приток капитала и снижается или возрастает импорт капиталов. Объем экспорта и импорта товаров и услуг от величины ссудного процента не зависит. И наконец, с ростом или падением валютного курса импорт товаров увеличивается или уменьшается, а экспорт, наоборот, снижается или возрастает: экспорт и импорт капитала остаются без изменения.

В модели совместного равновесия в качестве параметров товарного рынка принимаются национальный объем производства, процентная ставка, от высоты которой зависит объем инвестиций и уровень национального дохода.

При анализе равновесия на внешнем рынке абстрагируемся от изменения валютного курса. Тогда кривая равновесия ОРТ будет зависеть от объема производства и величины процента (рис. 27.2, *в*). Чтобы ее построить, в случае линейной зависимости необходимо первоначально вычертить графики зависимости чистого импорта товаров ЧИТ от уровня национального дохода (рис. 27.2, *а*), чистого экспорта капитала ЧЭК от уровня процентной ставки (рис. 27.2, *з*) и соединить их с условием равновесия на внешнем рынке (ЧИТ = ЧЭК). Графически последнее представлено в виде прямой линии, выходящей из начала координат под углом в 45° (рис. 27.2, *б*).

Затем, чтобы построить кривую равновесия на внешнем рынке ОРТ (рис. 27.2, *в*), достаточно две точки *A* и *B* на графике чистого импорта товаров (рис. 27.2, *а*) спроецировать на линию равновесия (ЧИТ = ЧЭК) — точки *A*₁ и *B*₁ на рис. 27.2, *б* и затем получить равновесные значения *A*₂ и *B*₂ на кривой ЧЭК (рис. 27.2, *з*). Пе-

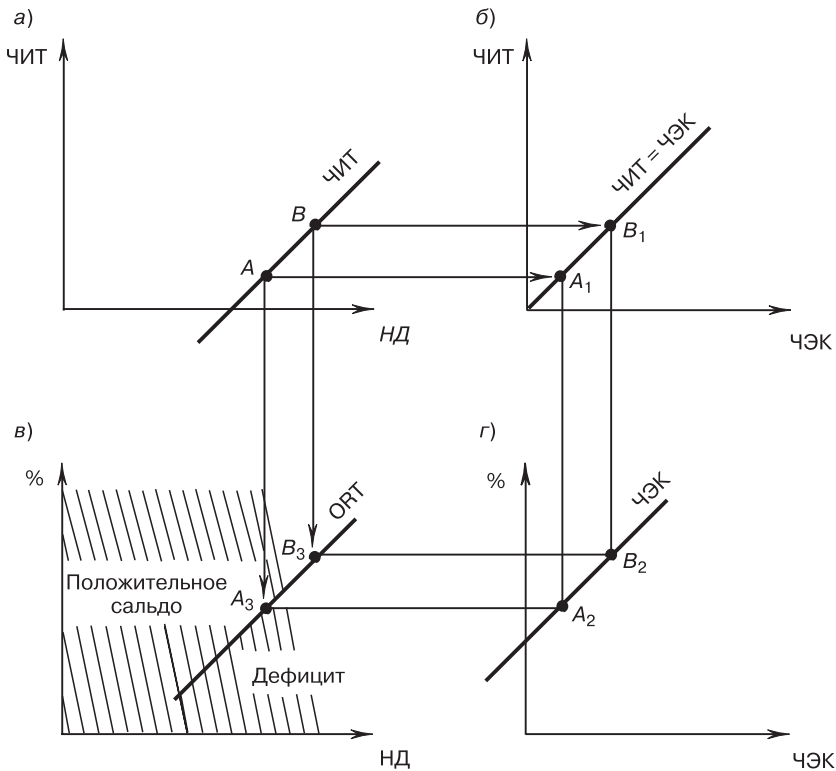


Рис. 27.2

ресечение точек A_1, B_1, A_2, B_2 на рис. 27.2, в даст точки A_3 и B_3 , лежащие на кривой ОРТ. Математически это можно выразить так:

Функция чистого импорта

$$\text{ЧИТ} = ax + b,$$

где a и b — коэффициент и свободный член; x — объем национального дохода;

$$\text{ЧЭК} = cy + d,$$

где c и d — коэффициент и свободный член; y — величина процента.

Равновесие достигается при условии

$$\text{ЧИТ} = \text{ЧЭК},$$

т. е.

$$ax + b = cy + d.$$

Из этого равенства можно получить функцию равновесия на внешнем рынке ОРТ.

$$y = (d/cx) + (b - d)cy.$$

Экономический смысл этой формулы заключается в следующем: подставляя вместо x любой уровень национального дохода, получаем соответствующий ему, равновесный для внешнего рынка размер процентной ставки y и наоборот.

На рис. 27.2, в видно, что при любых комбинациях процентной ставки и объема национального дохода, отображаемых точками ниже линии ORT, будет существовать дефицит платежного баланса и наоборот. Положительное сальдо платежного баланса будет при таких сочетаниях процента и объема национального производства, которые на плоскости отображаются точками, лежащими выше кривой равновесия на внешнем рынке ORT.

При плавающем валютном курсе его изменения будут влиять на импорт и экспорт товаров и услуг, т. е. чистый импорт. Поскольку зависимость прямолинейная, то с ростом валютного курса чистый импорт тоже возрастает. Это отражается в смещении кривой чистого импорта ЧИТ влево вверх. Аналогичные сдвиги происходят и с кривой равновесия на внешнем рынке ORT. Повышение валютного курса смещает кривую равновесия влево вверх, параллельно предыдущей, и наоборот, снижение курса валюты приводит к сдвигу кривой ORT вправо вниз.

Данную высокоабстрактную модель также можно использовать для иллюстрации последствий проводимой финансовой и денежно-кредитной политики, административного регламентирования. Изменение «условий игры» по любому направлению будет отражаться в изменении таких показателей, как объем производства, экспорта и импорта товаров и услуг, количества денег в обращении и величины ставки учетного процента, притока и оттока капиталов. Графически это будет отражаться в сдвиге соответствующих кривых и достижении равновесия при новых уровнях процента, объема производства и занятости.

27.5. Конвертируемость валюты. Проблемы конвертируемости рубля

Для нашей экономики, перестроившей свою внешнеэкономическую деятельность на рыночные отношения, остро встала проблема обратимости национальной денежной единицы. Рассмотрим ее подробнее. *Обратимость валюты*, или *ее конвертируемость*, — это категория международных денежных отношений. Под конвертируемостью понимают гарантированную возможность обмена национальной валюты на иностранные по реально складывающемуся на рынке валютному курсу.

Определяющим принципом при оценке характера обратимости валют является степень валютных ограничений или их полное отсутствие. По определению Международного валютного фонда, валютными ограничениями считаются любые действия официальных инстанций, ведущие непосредственно к сужению возможностей, повышению издержек или появлению неоправданных затяжек в осуществлении валютного обмена и платежей по международным сделкам.

К наиболее распространенным формам валютных ограничений относятся:

1. Множественность валютных курсов, когда правительство устанавливает несколько разных обменных курсов национальной денежной единицы в зависимости от типов внешнеэкономических сделок. Например, торговля това-

рами осуществляется по одному курсу, чаще всего фиксированному, а вывоз капиталов — по другому, рыночному. Целью такой политики является предотвращение роста внутренних цен на импортируемые важные потребительские товары, изолирование своей экономики от дестабилизирующих внешних факторов, сохранение инвалютных резервов.

2. Использование клиринговых расчетов — двусторонних платежных соглашений. Ограничительная роль этого фактора заключается в том, что платежи, полученные от иностранного партнера, не могут использоваться для приобретения товаров в другой стране.
3. Рационирование иностранной валюты.
4. Лицензирование экспорта и импорта.
5. Специальные правила и нормы в области движения капиталов и кредита: регламентирование иностранных инвестиций, вывоза прибылей иностранными вкладчиками капитала и т. п.

В центрально управляемой экономике предприятия-товаропроизводители не выходят самостоятельно на мировой рынок, здесь существует принцип государственной валютной монополии, который предполагает, что вся валютная выручка поступает государству и затем распределяется в соответствии с единым планом.

Конвертируемость валюты нужна для повышения эффективности и гибкости национальной экономики, усиления открытости, взаимосвязи с мировым рынком. При этом предприятия и фирмы получают свободный доступ к иностранной валюте, они могут выбирать между закупками товаров и услуг внутри страны и за рубежом. В свою очередь, иностранные фирмы, получая возможность обменять свою валюту на рубли, могут покупать на нашем рынке товары и услуги.

В экономической литературе различают понятия свободно конвертируемая и частично конвертируемая валюта. *Валюта* считается *свободно конвертируемой*, если обменивать ее могут все обладатели — национальные и иностранные предприятия и граждане, и использоваться она может во всех валютных операциях, торговых и неторговых, текущих и капитальных. Именно свободно конвертируемые валюты фактически выполняют в настоящее время функции мировых денег, они могут непосредственно использоваться в международных расчетах или относительно свободно обмениваться на другие платежные средства.

Частично обратимые валюты имеют те или иные ограничения на виды операций. В качестве же всеобщего международного платежного средства используются не просто свободно обратимые, а так называемые твердые валюты — денежные единицы экономически мощных государств. К свободно конвертируемым валютам относятся валюты США, Англии, Германии, Японии, Канады, Дании, Нидерландов, Австралии, Новой Зеландии, Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов, Омана, Малайзии, Сингапура, Гонконга, Бахрейна, Кирибати и Сейшельских Островов. Это либо страны с очень развитой и открытой экономикой, либо основные нефтеэкспортеры, либо небольшие государства, которые не обладают своей финансовой инфраструктурой и служат «гаванями» для филиалов транснациональных банков.

Нужно различать также понятия внутренней и внешней обратимости валюты. *Внутренняя обратимость* — способность национальной денежной единицы свободно обращаться в любые товары и услуги на внутреннем рынке, а также обмениваться на другие валюты для резидентов (физических и юридических лиц данной страны). *Внешняя обратимость* предполагает возможность для нерезидентов (иностранных предприятий и граждан) свободно обменивать данную национальную валюту на любую иностранную по действующему валютному курсу.

Конвертируемость — это по существу связь внутреннего и мирового рынка через гибкий валютный курс национальной денежной единицы при максимальной свободе в торговле, движении капиталов и рабочей силы.

Для введения конвертируемости валюты необходимы определенные условия:

1. Наличие равновесного товарного и денежного рынков, где удовлетворяется спрос обладателей валюты на товары и услуги.
2. Юридический и организационный режим свободного обмена национальной валюты на иностранные.
3. Стабильность национальной денежно-кредитной и финансовой систем, что предполагает низкие темпы инфляции, отсутствие необеспеченной эмиссии денег.
4. Наличие мощного и конкурентоспособного экспорта для поддержания курса национальной валюты.

Экономисты выделяют *два основных пути достижения конвертируемости валюты*:

- валюта становится обратимой в результате предварительной стабилизации экономики и финансов как следствие роста производства и экспорта. По этому пути шли после Второй мировой войны страны Западной Европы в течение 10–15 лет;
- конвертируемость наступает не как подготовленный результат, а как инструмент экономических преобразований, часть мер «шоковой терапии» по оздоровлению экономики и финансов. При этом процесс образования валютного курса отдается центральным банком рынку, и национальная валюта достигает только внутренней, а не внешней конвертируемости.

Российская экономика пошла по второму пути. До проведения рыночных реформ система установления курса рубля соответствовала его замкнутому, необратимому статусу. Базисный уровень официального, фиксированного курса рубля к свободно конвертируемым валютам был установлен в 1961 г., исходя из паритета покупательной силы. С 1977 г. курс рубля был «привязан» к «корзине» из ведущих валют и корректировался в зависимости от движения их валютных курсов на рынке. Однако официальный курс рубля не отражал реального соотношения покупательных способностей валют, поэтому в расчетах использовались дифференцированные валютные коэффициенты — фактически множественные валютные курсы, которые отражают соотношение внутренних и мировых цен на различные виды товаров.

При переходе к обратимости национальной валюты разные валютные паритеты должны быть трансформированы в единый валютный курс, что является сложной задачей и требует приближения структуры внутренних цен к мировым.

В рамках общей реформы в России конца 80-х гг. проводится курс на либерализацию условий внешнеэкономической деятельности, был открыт доступ всем предприятиям на внешний рынок, началась замена административных рычагов управления (через квоты, лицензии) экономическими (пошлины, налоги), Россия была принята в МВФ и МБРР.

По требованию Международного валютного фонда с 1992 г. вместо множественной системы обменных курсов рубля Центральный банк России установил новый механизм формирования валютного курса. Была введена котировка единого курса ЦБ РФ, используемого при расчетах доходов и расходов госбюджета, для всех видов платежно-расчетных отношений государства с предприятиями и гражданами, а также для целей налогообложения и бухгалтерского учета. Единый курс стал устанавливаться непосредственно на валютном рынке по итогам торгов на Московской межбанковской валютной бирже.

Следующим этапом изменения механизма курсообразования стало проведение политики управляемого понижения курса рубля в рамках валютного коридора. Этим достигается двоякая цель: дать заработать экспортерам, которым нужен постоянно падающий курс рубля, но не настолько, чтобы пострадали импортеры, заинтересованные в револьвируемой национальной валюте.

Официальный курс устанавливается теперь ежедневно Центробанком с учетом текущих темпов инфляции и во взаимодействии с двумя десятками банков, на чью долю приходится 3/4 валютного и финансового рынков в целом. Курс определяется, исходя из спроса и предложения на иностранную валюту на межбанковском и биржевом валютных рынках, динамики показателей инфляции и платежного баланса, положения на международных рынках иностранной валюты, изменения величины государственных золотовалютных резервов.

Обменный курс национальной валюты составляет центральный объект валютной политики. В основу этой политики следует положить достижение стабильности рыночного валютного курса рубля, для чего правительство предполагает ограничить темпы прироста денежной массы, регулярно проводить обоснованные интервенции ЦБ на внутреннем валютном рынке, активно использовать займы МВФ и МБРР, прямые иностранные инвестиции и другие источники.

С особой остротой встала также проблема организации оптимальной системы взаимных расчетов, которая охватывала бы Россию, бывших партнеров по СЭВ (т. е. страны, чьи валюты являются неконвертируемыми). Первым шагом на пути к организации системы многосторонних расчетов, в частности между государствами СНГ, стало создание в 1993 г. Межгосударственного банка. Расчеты, которые проходили через банк, выполнялись не в рублях, эмитируемых Центральным банком РФ, а по клирингу в свободно конвертируемой и другой валюте — по соответствующему решению.

Развитие рыночной инфраструктуры в России приводит к существенному изменению роли валютного рынка и значения валютного курса как одного из важнейших макроэкономических параметров. На первом этапе рыночных реформ из-за кредитной эмиссии и инфляции формировался стабильно высокий спрос на валюту. Доллар превратился в средство, которое обеспечивало накоплениям относительную защиту от инфляции. Такая ситуация объяснялась неразвитостью

финансового рынка, медленными темпами реформ. Быстрое развитие таких сегментов финансового рынка, как рынок межбанковских кредитов, государственных краткосрочных ценных бумаг и рынок корпоративных ценных бумаг, изменило положение. На динамику валютного курса в настоящее время в большей степени оказывают влияние среднесрочные факторы, которые определяются проводимой денежно-кредитной и финансовой политикой и выражаются в изменении денежной массы и темпов роста инфляции, методов финансирования бюджетного дефицита. Таким образом, на первый план выдвигаются не специальные инструменты валютного регулирования (валютные интервенции Центрального банка, валютный контроль), а весь комплекс мер воздействия на денежно-кредитный и финансовый рынки. Валютный курс выступает передаточным механизмом, через который осуществляется связь темпов роста денежной массы и роста цен.

Происходит быстрое развитие и самого валютного рынка, что проявляется в росте объема операций, расширении круга валют, по которым проводятся операции. Идет ускоренный процесс структуризации валютного рынка. Сейчас сформировались три значимых элемента валютного рынка:

- биржевой межбанковский валютный рынок;
- внебиржевой межбанковский валютный рынок;
- фьючерсный валютный рынок.

Биржевой межбанковский валютный рынок обслуживает в основном внешне-экономические операции. Его значение состоит в том, что на нем формируется валютный курс, являющийся базовым для внебиржевого рынка. Основная тенденция развития состоит в увеличении доли региональных валютных бирж в биржевом обороте и сокращении доли ММВБ.

Внебиржевой валютный рынок развился в результате роста рынка межбанковских кредитов. Связь между биржевым и внебиржевым рынками проявляется не только по линии текущих котировок доллара, но и по объемам совершаемых операций. В период относительной стабильности валютного рынка возрастает роль внебиржевого рынка, так как при этом активнее проводятся операции на рынке межбанковских кредитов.

Подавляющая часть объема валютных операций в развитой рыночной экономике приходится на фьючерсный валютный рынок, а в России он еще заметно уступает двум рассмотренным ранее секторам. Наиболее значительным фактором, влияющим на его развитие, является финансовая нестабильность. Колебания уровня процентных ставок на рынке межбанковских кредитов, неравномерные темпы инфляции усиливают или ослабляют инфляционные курсовые ожидания, отражаются на объеме сделок и цене контрактов на фьючерсном валютном рынке. Введение «валютного коридора» (установление верхней и нижней границы изменения валютного курса) в 1995 г., с одной стороны, способствовало росту предсказуемости и стабильности валютного рынка. Валютный рынок стал полнее выполнять присущую ему роль связующего механизма между национальным и мировым хозяйством, так как спрос на предложение валюты стал определяться состоянием внешних расчетов России, и в первую очередь торговым

балансом. С другой стороны, стабильная валюта ставит перед экспортерами проблему поддержания конкурентоспособности за счет снижения издержек и повышения качества продукции, а это проблема, решаемая в долгосрочном периоде.

Опыт финансовой стабилизации в Германии 20-х гг. показал, что в то время разорилось большое число предприятий, которые работали на экспорт. До этого они получали высокие доходы за счет падения курса национальной валюты и не были заинтересованы в выборе более экономичных способов производства.

На данном этапе появились возможности для того, чтобы превратить валютный курс в инструмент структурной перестройки экономики, повысить его значение как важного макроэкономического показателя. Новая ситуация подталкивает банки к тому, чтобы вместо валютных спекуляций обратиться к реальному сектору экономики.

27.6. Международная валютная система

Под международной валютной системой понимают систему сложившихся стихийно или закрепленных законодательством и международными соглашениями институтов, правил и методов осуществления международных расчетов. Она включает ряд элементов:

1. Определение основных международных платежных и расчетных средств.
2. Режимы валютных паритетов и валютных курсов.
3. Условия конвертируемости валют.
4. Межгосударственные валютные рынки.
5. Межгосударственные институты, регулирующие международные валютные отношения.

Изучение международных валютных систем следует начать с системы золотого стандарта. Золотой стандарт как организация национальной денежной системы на монометаллических началах зародился в начале XIX в. в Англии. В 70-е гг. он стал международной денежной системой. Система золотого стандарта основана на следующих условиях:

- в обращении находятся золотые монеты, являющиеся главной формой денег, все остальные формы денег могут быть разменены на золото по номиналу. Страна устанавливает определенное золотое содержание своей денежной единицы;
- денежное предложение в стране непосредственно связано с объектом официального золотого запаса, который является главным резервом мировых денег, международных платежных средств;
- осуществляется свободный экспорт и импорт золота. При золотом стандарте валютный курс устанавливается на основе золотого содержания валют — золотого паритета. Например, золотое содержание фунта стерлингов — 0,25 унции золота, а доллара — 0,05 унции. Тогда валютный курс устанавливается на уровне: 1 ф. ст. = \$5. Валютный курс может отклоняться от золотого паритета в небольших пределах ($\pm 1\%$), в рамках так называемых «золотых то-

чек», определяемых расходами на упаковку, транспортировку золота между странами, его страхование.

Урезанными формами золотого стандарта, введенными после Первой мировой войны, были золотослитковый стандарт, при котором нет обращения золотых монет и центральные банки обменивают банкноты только на золотые слитки стандартного веса (около 12,5 кг), а также золотодевизный стандарт, при котором центральные банки обменивали свои банкноты не на золото, а на иностранную валюту, которая считалась разменной на золото. Суть этих разновидностей золотого стандарта в том, что золото почти полностью изымалось из внутреннего обращения и концентрировалось в руках государства как мировые деньги.

Достоинства золотого стандарта заключались в стабильности валютных курсов, что способствует торговле, снижает риск, а также в том, что И. Шумпетер назвал «миражом автоматизма», когда система сама себя регулирует, что было важно до создания условий развитого централизованного регулирования. Механизм регулирования при системе золотого стандарта был достаточно жестким, эмиссия банкнот ограничилась как раз в те периоды, когда хозяйство остро нуждалось в деньгах. Таким образом, недостатком золотого стандарта являются отказ от самостоятельной денежной политики и необходимость держать большие резервы в золоте, что было не под силу многим странам. Нехватка золота и неравномерность распределения золотых запасов (в конце 1920-х гг. 2/3 всего золота капиталистических стран оказались сосредоточены в США и Франции) парализовали национальные денежные системы и затруднили международные расчеты.

В 1930-е гг. в результате конкурентного обесценивания валют, упадка международного кредита, введения всякого рода ограничений торговли и платежей произошел отход от золотого стандарта, который уже не удовлетворял требованиям развивающихся международных экономических отношений.

Принципы создания новой международной валютной системы были заложены на конференции 44 государств в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (штат Нью-Гэмпшир, США).

Решения Бреттон-Вудской конференции заключались в следующем:

1. Были созданы Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития — международные валютно-финансовые организации, задачей которых является регулирование финансовых отношений стран-членов новой системы.
2. Золото восстанавливалось в роли измерителя международной стоимости денежных единиц. Была установлена официальная цена золота — \$35 за тройскую унцию. Каждая страна-член системы должна была установить золотое или долларовое содержание своей денежной единицы.
3. Все страны обязались поддерживать твердый курс своей валюты к доллару. Для поддержания курса можно было использовать продажу своего золотого запаса, стабилизационный фонд иностранной валюты или займы у МВФ. Страны-участницы МВФ образовали фонд международных резервов. Резервный вклад каждой страны состоял из 25% золота (долларов) и 75% национальной валюты страны. Размер его зависел от объема национального дохода страны, численности населения и размеров торговли.

Если курс валюты падал и страна была не в состоянии его сохранить, то должна была проводиться девальвация — уменьшение установленной стоимости валюты. Напротив, если курс валюты повышался (из-за активного сальдо платежного баланса), то страна обязана была ревальвировать свою валюту — повысить ранее установленную стоимость. Таким образом, в рамках Бреттон-Вудской системы осуществлялся механизм регулирования валютных курсов, при помощи которого устойчивая несбалансированность платежных балансов могла быть преодолена без болезненных изменений в уровнях производства и цен, обеспечивалась стабильность обменных курсов в краткосрочном периоде и изменчивость в долгосрочном.

Использование в качестве международных валютных резервов долларов США и золота отражало тот факт, что США имели после войны наиболее сильную экономику. Доля США в мировом капиталистическом производстве составляла более 50%, мировом товарообороте — более 20%. В 1949 г. золотой запас США составлял 22 тыс. т (70% резервов всего мира) (Аникин А. Золото. М.: Международные отношения, 1988. С. 237). Выполнение долларом функций резервной валюты позволяло США осуществлять эмиссию долларов для погашения дефицита своего платежного баланса. Этот дефицит финансировался через растущее накопление долларовых резервов в банках ФРГ и Японии (стран с активным сальдо платежного баланса), что создавало возможность для дополнительной эмиссии банкнот в этих странах, т. е. происходил «экспорт инфляции».

К началу 70-х гг. основы Бреттон-Вудской системы — преобладающее положение США в мировой экономике, устойчивость доллара, дефицитность его для других стран — были подорваны, так как западные страны и Япония восстановили свой промышленный потенциал, у них накопился огромный запас долларов, который США уже не в состоянии были обменять на золото. Инфляционные процессы привели к полному несоответствию покупательной способности доллара его золотому содержанию. Поэтому в 1968 г. официальная цена золота была оставлена только для международных расчетов, на частном рынке она вышла из-под контроля.

В результате с 1971 г. США отказались от обратимости доллара в золото, а с 1973 г. была отменена система корректируемых фиксированных курсов валют и установилась система плавающих управляемых курсов. Основы ее закреплены договоренностями на международной конференции в Кингстоне (Ямайка), поэтому новую систему, которая в основных чертах действует в современных условиях, стали называть Ямайской. Для валют теперь не зафиксированы их золотое содержание или твердые паритеты по отношению к другим валютам. Осуществляются резкие колебания складывающихся на рынке валютных ресурсов, т. е. валюты находятся в состоянии «плавания».

Валютные курсы должны иметь возможность «плавать», постоянно изменяться вместе с изменениями условий экономических отношений между странами для избежания устойчивых положительных или отрицательных сальдо платежных балансов, т. е. в долгосрочном плане надо обеспечить гибкость валютных курсов, а в краткосрочном периоде для стимулирования международной торговли и финансов — их стабильность. Центральные банки стран должны управлять измене-

ниями курсов, проводя валютные интервенции (покупая и продавая иностранную валюту).

В Ямайской валютной системе была отменена официальная цена золота, было решено исключить его из расчетов между МВФ и его членами и вернуть им часть золотого запаса фонда. Новая система основана не на одной, а на нескольких ключевых валютах, ее можно назвать многовалютным стандартом. Кроме того, роль мировых денег была передана новой форме международных кредитных денег — СДР (Special Drawing Rights, или специальным правам заимствования), впервые созданным в 1969 г.

СДР представляют собой безналичные деньги в виде записи на счетах страны в МВФ. При создании СДР их курс был приравнен к курсу доллара США. СДР рассчитываются как средневзвешенная комбинация валют пяти ведущих стран. В эту «корзину» входят доллар США (40% с января 1991 г.), марка ФРГ (21%), японская иена, английский фунт стерлингов, французский франк (по 11%). Регулярный пересмотр состава СДР осуществляется раз в 5 лет. В уставе МВФ поставлена задача превратить СДР в основную форму международных расчетов, они становятся одной из главных форм международных ликвидных средств.

Появилась и региональная форма международных кредитных денег — ЭКЮ (European Currency Unit), которые выполняют свои функции в рамках Европейской валютной системы, созданной для противостояния «всеобщему плаванию валют». ЭКЮ базируются на «корзине» национальных валют стран-членов ЕЭС с учетом их удельного веса в совокупном ВВП и выполняют расчетные и кредитные функции. Коллективная валюта обладает большей устойчивостью, так как колебания курсов входящих в нее валют взаимно погашаются. Эти деньги предоставляются центральной организацией ЕЭС каждой стране в обмен на взнос 20% ее долларовых и золотых резервов.

Углубление западноевропейской валютной интеграции в направлении создания валютного союза ЕЭС и Европейской системы центральных банков придает положительный импульс процессу развития инструментов коррекции несбалансированных международных расчетов, созданию стабильной валютной системы.

Взаимозависимость национальных экономик усиливается и в результате развития процессов интернационализации рынков капиталов, что приводит к оптимизации размещения мировых денежных сбережений. Важнейшим явлением в этой сфере за последние 30 лет стало бурное развитие рынков евровалюты, или евро-рынков.

Еврорынки — это рынки, на которых осуществляются операции по кредитам и займам, выраженные в валютах, отличных от валюты страны, в которой размещаются осуществляющие их банки. По этой причине эти операции ускользают от валютного и налогового контроля. «Евро» не означает, что рынок ограничен пределами Европы, а свидетельствует о том, что валюта (доллар, марка, иена) находится на счетах зарубежных банков, которые используют ее для предоставления кредитов. Еврорынки сегодня действительно являются международными рынками. Они возникли в конце 50-х гг. с переходом мировой экономики в новое состояние равновесия, обусловленное подъемом европейской и японской экономики и постепенной утратой американского главенства, а также возвратом конверти-

руемости валют ведущих промышленно развитых стран. Европейские финансовые центры остаются сегодня основными центрами еврорынков (Лондон, Люксембург, Париж, Брюссель, Цюрих), но к ним быстро присоединились азиатские финансовые центры (Сингапур, Гонконг), центры офшор Нассау и Каймановых островов. С начала 80-х гг. Нью-Йорк стал центром еврорынков с созданием свободных зон международных банковских услуг. В конце 1986 г. был также создан международный финансовый рынок в Токио.

Вначале еврорынки были исключительно рынками евродоллара, затем на них постепенно были использованы все остальные ведущие конвертируемые валюты, однако доля доллара остается самой значительной.

Таким образом, еврорынки мобилизуют все крупные международные банки, финансовые центры всего мира и все конвертируемые валюты, они являются постоянным источником финансовых инноваций и функционируют в условиях, близких к совершенной конкуренции.

Наряду с такими рынками развивались еврорынки ценных бумаг, наиболее крупный из которых — рынок еврооблигаций.

Это рынок, на котором выпускаются и обмениваются облигации, выраженные в евровалютах. С 1983 г. открылся рынок евроакций. Таким образом, еврорынки в состоянии удовлетворить все виды потребностей заемщиков и предложить инвесторам все виды финансовых вложений.

Развитие еврорынков и мировая финансовая интеграция являются положительным моментом, так как позволяют лучше размещать финансовые ресурсы в мировом масштабе, решать проблемы финансирования внешних дефицитов и помогают достичь равновесия международной валютной системы.

Вместе с тем развитие международных рынков капитала, усиливая взаимосвязь финансовых рынков, порождает новые риски дестабилизации рынков. Поэтому центральные банки предпринимают попытки, не нарушая конкуренции в интеграционном движении капитала, регулировать деятельность еврорынков.

Рассматривая перспективы развития мировой валютной системы, нужно выделить две наиболее существенные тенденции: первая связана с углублением европейской экономической интеграции, в основе которой лежат процессы интернационализации производства и капитала. Вторая тенденция — все более полное вовлечение России, бывших республик СССР и восточноевропейских стран в сферу международных финансово-валютных отношений по мере рыночного реформирования их экономик и укрепления экономического и научно-технического потенциала. Неизбежным представляется также развитие интеграционных процессов государств-членов СНГ.

В 1979 г. образована Европейская валютная система (ЕВС), а дальнейшее развитие валютной интеграции в Европе предполагает реализацию проекта валютного союза и переход на единую валюту евро. Этот план предусматривал на первом этапе определение группы стран, готовых к переходу на единую валюту (евро вместо использовавшегося до сих пор ЭКЮ) на основе критериев Маастрихтского договора, так называемых «критериев конвергенции». Они заключаются в необходимости придерживаться определенных жестких параметров развития национальных экономик: государственный долг не более 60% ВВП, дефицит госбюдже-

та в пределах 3%, контролируемая низкая инфляция, стабильный обменный курс и ставка банковского процента.

С 1 января 1999 г. государства, которые преодолели планку отбора, окончательно фиксируют обменные курсы национальных валют в пределах валютного союза. Начал функционировать Европейский Центробанк. Государственные органы трансформировали основные финансовые показатели национальной экономики в систему новой единой валюты. На новую валюту переведены межбанковские операции. В обращении национальные денежные единицы заменены на евро, банкноты и металлические деньги нового образца.

Несомненно, достижение валютного союза является условием дальнейшего прогресса в европейской экономической интеграции, хотя накладывает ограничение на возможности маневра в национальной экономике и обязывает каждую страну принять меры к обеспечению лучшего равновесия ее внешних платежей.

ГЛОССАРИЙ

Абсолютная величина человеческого капитала (образовательный фонд) — оценка человеческого капитала в денежном выражении.

Автоматические стабилизаторы — экономические категории, меняющиеся автоматически при изменении объемов национального производства (ЧНП), например налоги, трансфертные платежи. Смягчают реакцию объема ВВП на изменение совокупного спроса.

Авуары — денежные средства, за счет которых можно совершать платежи; активы банка, находящиеся в заграничных банках.

Аграрно-промышленный комплекс (АПК) — особая сфера экономики, включающая совокупность отраслей, производящих продовольствие и товары из сельхозсырья, средства труда для АПК и инфраструктуру.

Агрегирование — соединение отдельных единичных показателей в единый. Примером служат: совокупный спрос, совокупное предложение, чистый национальный продукт, общий уровень цен и др.

Акселератор — модель, в которой объем капитальных вложений зависит от изменения объема производства.

Актив — собственность фирмы в денежном выражении.

Активизация — приобретение на бирже всех акций предприятия группой лиц или одним лицом.

Акциз — форма косвенного налога на предметы потребления и услуги, которая включается в цену товара, увеличивая ее.

Акционерное общество (АО) — форма корпоративного объединения, которая образуется за счет создания акционерного капитала на основе выпуска и размещения акций.

Акция — бессрочная ценная бумага, закрепляющая за совладельцем право на получение дивиденда (дохода) и как минимум формальное право на участие в управлении компанией. Различают акции именные и на предъявителя, обычные и привилегированные.

– **именная** — выписывается на определенного владельца и регистрируется в реестре АО.

– **на предъявителя** — свободно продается и покупается на рынке ценных бумаг.

– **обыкновенная** — дает право голоса на собрании акционеров; доход по такой акции выплачивается по результатам работы АО за год и не гарантирован.

- **привилегированная** — гарантирует определенный доход вне зависимости от итогов работы АО; не дает право голоса на собрании акционеров.
- Амортизация** — оценка объема изношенного капитала; перенесенная стоимость основного капитала.
- Антиинфляционная политика** — совокупность инструментов государственного регулирования, направленных на снижение инфляции.
- Антимонопольное законодательство** — законы, запрещающие практику и рост силы монополий.
- Аренда** — форма хозяйствования, при которой арендодатель передает определенное имущество арендатору на основе договора о сроке, возмездности и других условиях пользования.
- Аутсайдеры** — фирмы, не входящие в монополистические объединения.
- Баланс** — форма отчета, где отражаются средства во владении (активы), обязательства (пассивы) и собственный капитал фирмы на определенную дату.
- **платежный** — отчет о внешнеэкономических торговых и финансовых операциях за определенный период времени (обычно за год); состоит из баланса текущих операций и баланса движения капитала.
 - **текущих операций** — отчет об объемах экспорта и импорта товаров, услуг и переводов валюты.
 - **товаров и услуг** — отражает объемы экспорта и импорта товаров и услуг по данной стране за определенный период времени и выводит сальдо.
- Банк** — экономический институт, занимающийся привлечением и размещением денежных ресурсов.
- Банкнота** — форма кредитных денег, выпускаемая эмиссионным (центральным) банком и имеющая хождение.
- Банковская система двухуровневая** — банковская система, состоящая из центрального банка, организующего денежное обращение в стране, и коммерческих банков, которые выполняют непосредственно кредитные и расчетные операции, обслуживание клиентов.
- Банковский мультипликатор** — величина, на которую увеличивается прирост резервов банковской системы.
- Банковский (ссудный) процент** — цена кредитных ресурсов.
- Банкротство** — юридически установленная неплатежеспособность предприятия; неспособность вести экономическую деятельность из-за отсутствия средств.
- Бартер** — обмен товарами без посредства денег.
- Бегство капитала** — перевод капитала данной страны в другие страны с целью избежать экспроприации, потерь, связанных с высоким уровнем налогообложения и/или инфляции. Осуществляется также с целью обеспечения более выгодного инвестирования.
- Бедность** — невозможность удовлетворения определенными группами населения минимальных потребностей.

Безработица — наличие безработных.

- **продолжительность** — средняя продолжительность одного случая безработицы.
- **распространение** — охват безработицей рабочей силы (т. е. совокупности занятых и безработных).
- **сезонная** — безработица, обусловленная сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельское хозяйство, строительство, промыслы, в которых в течение года происходят резкие изменения спроса на труд.
- **структурная** — безработица, вызванная профессионально-квалификационным и территориальным несоответствием между свободными рабочими местами и безработными в результате структурных сдвигов в экономике.
- **уровень** — характеризуется показателями распространения и продолжительности безработицы.
- **фрикционная** — безработица, связанная с перемещением людей из одной местности в другую, с одного предприятия на другое.
- **циклическая** — безработица, вызванная циклическими колебаниями объемов выпуска продукции и занятости, связанными с экономическим спадом и недостатком спроса.

Безработные — часть институционального населения, представители которой на определенную дату не имели работы и прилагали усилия по ее поиску.

Бизнес-план — комплексный план развития фирмы, который является отчетным документом и главным обоснованием инвестиций.

Биржа — форма регулярно функционирующего оптового рынка. Может быть товарной, фондовой, труда и т. д.

- **фондовая** — организатор торговли на рынке ценных бумаг, не совмещающий деятельность по организации торговли ценными бумагами с иными видами деятельности.

Биржевой бум — кратковременное резкое повышение цен на товары и курсы определенных ценных бумаг.

Богатство

- **вещественное** — реальное имущество длительного пользования (капитал, земля).
- **финансовое** — бумажные активы (ценные бумаги, деньги).

Бреттон-Вудская валютная система — международная валютная система, основанная на конференции 44 государств в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (штат Нью-Гэмпшир, США), по которой доллар США обращался в золото, а валюты других стран — в доллары США.

Бум — высшая точка цикла деловой активности экономических субъектов.

Бумаги коммерческие — долговые расписки корпорации, обязующейся вернуть деньги с определенным процентом.

Буферный запас — крупный запас товаров для поддержания стабильности рынка, нормального уровня цены. Создают государство и спекулянты (в условиях крайне низких цен). При превышении цены нормального уровня часть запаса реализуется.

Бюджет

- **государственный** — форма государственных финансов, соотношение государственных доходов и расходов.

Бюджетный

- **дефицит** — превышение расходов бюджета над его доходами.
- **избыток** — превышение доходов бюджета над его расходами.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — суммарная стоимость всех произведенных за определенный промежуток времени товаров и услуг на территории страны, в том числе на факторах производства, находящихся в иностранной собственности; совокупный доход, произведенный на территории страны.

- **национальный продукт (ВНП)** — суммарная стоимость всех произведенных страной за определенный промежуток времени товаров и услуг, в том числе на факторах производства, находящихся за рубежом; совокупный доход всех граждан страны.
- **национальный продукт номинальный** — ВНП, исчисленный в системе национальных счетов (СНС) в текущих рыночных ценах, не пересчитанный с учетом инфляции.
- **национальный продукт реальный** — характеризует физический объем производства; измеряется в неизменных ценах с учетом инфляции, определяется как отношение номинального ВНП к дефлятору ВНП.
- **общественный продукт (ВОП)** — суммарная стоимость всех произведенных за определенный период времени товаров и услуг, создаваемых в отраслях, отнесенных к сфере материального производства; включает в себя стоимость промежуточного продукта.

Вальраса закон — выражает модель общего экономического равновесия; если все функциональные рынки, кроме одного, находятся в равновесии, то и на последнем рынке также будет достигнуто равновесие.

Валюта — 1) денежная единица страны — один из элементов ее денежной системы; 2) денежные знаки иностранных государств и выраженные в них кредитные и платежные средства; 3) особый способ использования национальных денег в международном платежном расчетном обороте.

- **свободно конвертируемая** — валюта, которую могут обменивать все обладатели — национальные и иностранные предприятия и граждане, и использоваться она может во всех валютных операциях, торговых и неторговых, текущих и капитальных.
- **твердая** — денежная единица экономически мощных государств.
- **частично конвертируемая** — валюта, имеющая те или иные ограничения на виды операций по конвертации.

Валютная интервенция — мероприятия Центрального банка, направленные на достижение или поддержание определенного уровня валютного курса. Осуществляется путем покупки и продажи иностранной валюты. Применяется при фиксированном валютном курсе.

Валютные

- **ограничения** — любые действия официальных инстанций, ведущие непосредственно к сужению возможностей, повышению издержек или появлению неоправданных затыжек в осуществлении валютного обмена и платежей по международным сделкам.
- **отношения** — совокупность экономических отношений, которые возникают при использовании национальных денежных единиц в международных расчетах.

Валютный

- **демпинг** — расширение экспорта по заниженным ценам в результате падения курса национальной валюты.
- **курс** — действующая на определенный момент цена денежной единицы одной валюты в денежных единицах другой валюты.
- **курс гибкий (плавающий)** — система определения курса обмена валюты соотношением спроса и предложения.
- **курс фиксированный** — система определения курса обмена валюты путем государственного вмешательства без учета изменения спроса и предложения.

Вексель — особый вид письменного долгового обязательства, дающий его владельцу право требовать по истечении определенного срока уплаты обозначенной в нем суммы.

- **переводной (тратта)** — письменный приказ векселедержателя (трассанта) плательщику (трассату) об уплате обозначенной в векселе суммы денег третьему лицу — акцептанту, принимающему на себя обязательство платежа или гарантирующему оплату по векселю.
- **простой** — обязательство лица, выдавшего его, уплатить определенную сумму держателю векселя в указанный срок.

Великая депрессия — период самого глубокого спада в истории американской экономики (30-е гг. XX в.).

Величина

- **спроса** — количество товара (услуги), которое покупатель готов приобрести по данной цене.
- **предложения** — количество данного товара (услуги), которое продавец предлагает к продаже при определенной цене.
- **стоимости** — количество труда, необходимое для производства товара.

Венчурная фирма — коммерческая научно-техническая организация, специализирующаяся на создании, освоении производства и внедрении новых видов продукции, применении новых технологий на основе использования венчурного (рискового) капитала.

- Венчурный капитал** — деньги, которые могут быть использованы для капиталовложений, характеризующихся высокой степенью риска.
- Вертикальное объединение** — форма объединения, в которое входят предприятия, осуществляющие разные стадии производства готового продукта.
- Взаимная интервенция** — мероприятия центрального банка с целью достижения или поддержания определенного уровня валютного курса. Осуществляется путем покупки и продажи иностранной валюты. Применяется при фиксированном валютном курсе.
- Взаимодополняемые товары** — комплементарные товары, дополняющие друг друга (магнитофон — кассеты), потребление которых происходит одновременно; понижение спроса на один товар понижает объем спроса на другой.
- Взаимозаменяющие товары** — товары, удовлетворяющие одну и ту же потребность; рост цены на один товар приводит к росту спроса на другой.
- Вклад бессрочный** — вклад в коммерческом банке без определения срока, который может быть получен в любое время, а также текущий счет.
- Внебиржевой оборот ценных бумаг** — покупка и продажа ценных бумаг вне фондовых бирж.
- Внебюджетные фонды** — денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в государственный бюджет.
- Внешние платежи** — расходование валюты субъектами экономических отношений в других странах, денежные переводы и размещение капиталов за границей.
- Внешние платежные поступления** — поступления валюты субъектам экономических отношений из других стран в качестве оплаты за товары (услуги), доходов от инвестиций, переводов, притока капитала.
- Внутренняя миграция трудовых ресурсов** — межрегиональное перемещение трудоспособного населения в поисках более высоких заработков в рамках одной страны.
- **безвозвратная (на постоянное жительство и работу)** — вызывает территориальное перемещение трудовых ресурсов.
 - **маятниковая** — характеризуется ежедневными, еженедельными или ежемесячными поездками людей от мест постоянного жительства до работы и обратно, если они расположены в разных населенных пунктах.
 - **сезонная** — предполагает их перемещение к местам временной работы и жительства на несколько месяцев, что обусловлено сезонным ритмом производства (сельское хозяйство, строительство, промыслы).
 - **эпизодическая** — деловые поездки, командировки, характеризующиеся нерегулярностью по времени и направлению.
- Возрастающая отдача** — увеличение предельного продукта ресурса при увеличении объемов его использования.
- Война цен** — повторяющееся в течение долгого времени снижение цен на продукцию олигополий для получения преимуществ на рынке.
- Воспроизводственная структура экономики** — отражает деление составных частей общественного продукта в зависимости от их функционального назначения.

Выигрыш

- **потребителя** — разница между максимальной ценой, которую готов потребитель заплатить за товар (или определенное его количество), и текущей рыночной ценой (действительными затратами).
- **производителя** — разница между рыночной ценой товара и минимальной ценой, при которой производитель заинтересован в производстве дополнительной единицы.

Выкуп государственного долга — сокращение размера государственного долга путем погашения долговых ценных бумаг государства при наступлении срока.

Вытеснение частных инвестиций — уменьшение инвестиций вследствие роста ставки процента, которая вызывается проведением бюджетной политики.

Галопирующая инфляция — период, когда годовые темпы инфляции превышают 100%.

Гарантированные цены — минимальный уровень цен на определенный товар, устанавливаемый государством, обычно выше равновесной рыночной цены.

Гибкие цены — цены, свободно меняющиеся в сторону увеличения и уменьшения для уравнивания спроса и предложения.

Гиперинфляция — очень быстрый рост уровня цен; высокие темпы инфляции.

Горизонтальное объединение — объединение предприятий, выпускающих одинаковые товары.

Государственная индексация доходов — система мер, компенсирующая (в устанавливаемой степени) потерю доходов в результате роста стоимости жизни.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) — целенаправленный координирующий процесс управленческого воздействия правительства на отдельные сегменты внутренних и внешнего рынков посредством микро- и макроэкономических параметров в целях достижения равновесного роста общей экономической системы.

Государственные

- **закупки** — расходы федеральных и местных органов власти на приобретение товаров и услуг, производственных ресурсов.
- **расходы** — затраты государства на приобретение товаров и услуг, финансирование социальных, военных, административных и ряда других программ.
- **финансы** — финансовые отношения по формированию и использованию государственного бюджета и централизованных внебюджетных фондов.

Государственный

- **бюджет** — централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для государственного аппарата, вооруженных сил, выполнения необходимых социально-экономических функций.
- **долг** — сумма накопленных в стране за определенный период бюджетных дефицитов за вычетом имевшихся за это же время бюджетных избытков.

- **долг внешний** — долг страны иностранным государствам, организациям и лицам.
 - **долг внутренний** — долг государства своему населению.
 - **сектор** — часть экономики страны, полностью находящейся в собственности и управлении государственных правительственных структур.
- Давальческое сырье** — сырье, экспортирующееся в другую страну с целью переработки с последующим импортом готового изделия в страну фирмы, предоставившей сырье.
- Двойное налогообложение** — обложение налогом сначала прибыли (дохода) предприятия, а затем выплачиваемых из нее дивидендов (в виде налога на личный доход).
- Дебетор** — должник.
- Девальвация** — снижение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран.
- Дезинфляция** — замедление роста цен.
- Демпинг** — распродажа товаров по сниженным ценам с целью ликвидации чрезмерных запасов товарно-материальных ценностей; продажа товаров за рубежом по низким ценам для повышения конкурентоспособности на мировом (зарубежном) рынке.
- Денежная масса** — объем обращающихся в стране денег.
- Денежные агрегаты (M_0 , M_1 , M_2 , M_3 и т. д.)** — совокупность компонентов денежной массы, объединенных по критерию степени ликвидности.
- Деноминация** — мера по укреплению национальной валюты путем обмена старых денежных знаков на новые и изменения масштаба цен.
- Деньги** — все, что принимается в уплату за товары и услуги, всеобщий эквивалент, выступающий в виде какого-либо металла.
- Депозитарий** — хранилище ценных бумаг и депозитов.
- Депозиты банка** — денежные вклады в банке; часть банковского пассива.
- Депонирование акций** — помещение акций их владельцем в специальные учреждения на хранение и обслуживание с передачей права голоса по акциям; может выступать также в качестве залога для получения кредита.
- Депрессия** — 1) фаза промышленного цикла, период застоя, в течение которого формируются условия к оживлению и подъему; 2) длительный период неблагоприятного экономического развития (с глубокими и продолжительными кризисами, высоким уровнем безработицы, низкими темпами развития и т. п.).
- Дефицит** — состояние нестабильности, проявляющееся: 1) на товарном (денежном) рынке, как недостаток товаров, услуг (денег) в неустойчивом превышении спроса над предложением; 2) в превышении расходов над доходами бюджетов разных уровней.

Дефлятор ВВП — индекс цен, рассчитывается как отношение фактической цены корзины товаров к базисной; учитывает изменение цен по потребительским и инвестиционным товарам.

Дефляция — общее падение цен и издержек.

Джойнт венчур — 1) объединение имущества, капитала, технологии и т. п. для осуществления одной цели; 2) форма международного экономического сотрудничества на основе общего имущества, совместного управления и распределения риска.

Дивиденд — часть прибыли акционерного общества, выплачиваемая как доход на акцию.

Дилер — член фондовой биржи, юридическое или физическое лицо, осуществляющий операции от своего имени и за свой счет; посредник в купле-продаже товаров, ценных бумаг, валюты.

Дисконт — 1) премия, которую получает покупатель, приобретая ценные бумаги по цене ниже номинала; 2) учет векселей; 3) скидки с цены на низкокачественный товар.

Дистрибьютор — 1) посредник при продаже товаров, оказывающий маркетинговые, консультационные услуги; 2) фирма-импортер или посредническая фирма, организующая сбытовую деятельность в стране или регионе непосредственно или через свою агентскую сеть.

«Длинные волны» конъюнктуры — 50-летние циклы, связанные с развитием НТП.

Длительный период — отрезок времени, в течение которого фирма получает возможность изменять мощность своих сооружений и оборудования в зависимости от постоянно изменяющихся уровней производства.

Добавленная стоимость — стоимость созданных проектов без материальных затрат и амортизации.

Дотация — инструмент государственного регулирования, представляющий безвозмездную помощь фирмам для компенсации потерь от выпуска определенных видов продукции.

Доход

- **номинальный** — величина совокупного дохода, оцениваемая в деньгах.
- **общий** — совокупная выручка от реализации определенного объема продукции.
- **предельный** — изменение дохода (выручки) при продаже дополнительной единицы продукции.
- **реальный** — сумма товаров и услуг, которые можно приобрести на денежный (номинальный) доход.
- **совокупный** — сумма денег и других ценностей (благ), которую субъект зарабатывает или получает в течение определенного времени (обычно 1 года).

Доходы первичные — доходы, полученные в результате распределения произведенного в обществе продукта между владельцами факторов производства (заработная плата, процент, рента и прибыль).

Дуополия — тип рыночной структуры, при котором имеются только два поставщика определенного товара и между ними отсутствует соглашение о ценах, рынках сбыта, квотах.

Естественная норма безработицы — отражает действительные структурные характеристики рынков труда и товаров, включая рыночные несовершенства, стохастические колебания спроса и предложения, стоимость информации о вакантных рабочих местах и имеющейся рабочей силе, издержки мобильности и др.

ЕЭС — Европейское экономическое сообщество, создано в 1957 г. В настоящее время действует как единое экономическое пространство, т. е. национальные экономики стран-членов функционируют на основе единых принципов.

«Желтое законодательство» — соглашение, подписываемое рабочими, в котором они обязуются не вступать в профсоюз. Запрещено по закону Норриса-Ла Гвардия. Распространено в США.

Жизненный цикл товара — период времени, в течение которого товар разрабатывается и внедряется на рынок до момента его ухода с рынка. Включает 4 стадии: 1) внедрение; 2) рост объема продаж; 3) зрелость; 4) спад.

Закон

- **о минимальной заработной плате** — устанавливает наименьший уровень заработной платы, который по закону работодатель не может нарушить.
- **предложения** — закон, согласно которому продавцы предлагают больше товаров при высоких ценах и меньше при низких.
- **спроса** — закон, свидетельствующий о том, что при прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше товаров, чем по высокой.
- **убывающей предельной производительности** — гласит, что при большем объеме используемого производительного ресурса и неизменности других предельный продукт этого ресурса уменьшается.
- **убывающей производительности** — показывает, что увеличение затрат одного ресурса при неизменности других ресурсов и технологий приносит меньший предельный продукт.

Заработная плата — цена использования единицы затрат труда наемного работника.

- **минимальная** — законодательно устанавливаемый наименьший уровень оплаты труда.
- **номинальная** — денежная сумма, выплаченная работнику.
- **повременная** — система организации заработной платы, при которой плата за труд устанавливается в зависимости от часовой ставки и производительности труда рабочего.

- **реальная** — количество товаров, которые работник может приобрести на денежную сумму выплаченной ему заработной платы при данном уровне цен на товары.
- **сдельная** — система организации заработной платы, при которой плата за труд устанавливается в зависимости от зарплаты за одно изделие и производительности труда рабочего.

Землевладение — экономическое отношение, в котором земля фигурирует не как полная собственность, а как условие хозяйствования.

Землепользование — экономическое отношение, включающее в себя два момента: применение земли как средства производства и присвоение созданного продукта.

Золотой

- **запас** — централизованный (государственный) резервный фонд золота (в слитках или монетах), используется в качестве страхового фонда для осуществления международных расчетов, пополнения запасов валюты, получения международных займов, обеспечения устойчивости собственной валюты.
- **стандарт** — привязка денежной системы к золоту.

Издержки — денежное выражение использования производственных ресурсов, в результате которого осуществляется производство и реализация продукции.

- **бухгалтерские** — фактический расход факторов производства для изготовления определенного количества продукции по ценам их приобретения.
- **в долгосрочном плане** — минимальные издержки производства товара, когда все факторы производства переменны.
- **валовые** — сумма постоянных и переменных затрат.
- **вмененные** — денежные затраты на приобретение и использование ресурсов; доходы, которыми жертвует предприниматель, используя ресурсы для собственного производства.
- **невозвратные** — величина постоянных затрат, которые не возвращаются при ликвидации дела и которых невозможно избежать.
- **неявные** — стоимость ресурсов, используемых в производстве, не являющихся покупными со стороны.
- **переменные** — издержки, общая величина которых на данный период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации.
- **постоянные** — издержки, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от величины и структуры производства и реализации.
- **предельные** — дополнительные затраты, которые несет фирма при производстве каждой дополнительной единицы продукции.
- **производства предприятия** — денежные затраты предприятия на потребленные в производстве средства производства и выплату заработной платы.

- **средние** — совокупные издержки в расчете на единицу выпуска продукции.
- **экономические** — альтернативная стоимость любого ресурса, выбранного для производства товара. Равны его стоимости при наилучшем из всех возможных вариантов использования.
- **явные** — альтернативные издержки, которые принимают форму явных денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

Износ

- **материальный** — процесс утраты основным капиталом потребительских свойств и стоимости.
- **моральный** — устаревание средств производства под воздействием НТП.
- **физический** — утрата средствами труда физических свойств вследствие их эксплуатации или атмосферного воздействия.

Изокванта — кривая, показывающая все сочетания ресурсов, которые могут быть использованы для выпуска данного объема продукции.

Изокоста — кривая, отражающая все сочетания трудового и капитального факторов производства, обладающих одинаковой стоимостью.

Импорт — совокупность товаров и услуг, приобретаемых в других странах.

Инвестиции — стоимость товаров, приобретаемых предпринимателями для пополнения запасов капитала.

- **автономные** — размер капиталовложений независимо от объема и динамики ВВП.
- **в жилищное строительство** — приобретение или строительство населением и фирмами новых домов для собственного проживания или для сдачи в аренду.
- **в запасы** — изменение величины складских запасов материалов, незавершенной и готовой продукции предприятий.
- **в основные фонды** — приобретение предприятием зданий, оборудования, затраты на новое строительство для будущего производства.
- **в человеческий капитал** — все виды затрат, которые носят целесообразный характер и определяют будущий денежный доход человека.
- **валовые частные внутренние** — закупки национальными предприятиями и населением элементов основного и оборотного капитала, в том числе на замену износившегося основного капитала.
- **портфельные иностранные** — приобретение акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих право собственности или контроля над ними.
- **производные** — находятся в прямой зависимости от динамики ВВП, будущей хозяйственной конъюнктуры.
- **прямые иностранные** — обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений вследствие полной собственности на затраченный капитал, а также обладания контрольным пакетом акций.

- **фиктивные** — купля-продажа ценных бумаг.
- **чистые** — объем инвестиций за вычетом стоимости износа элементов основного капитала; изменение величины накопленного капитала.

Инвестиционная компания — один из видов финансовых институтов, аккумулирующий денежные средства индивидуальных инвесторов и размещающий их в акции и облигации государства и частных корпораций.

Инвестиционные банки — банки, осуществляющие эмиссию ценных бумаг, долгосрочное кредитование фирм и финансирование отраслей экономики.

Индекс Доу-Джонса — средняя арифметическая величина ежедневных котировок акций определенной группы компаний, показывает текущую экономическую ситуацию на фондовом рынке США.

Инжиниринг — сфера деятельности по предоставлению на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг предпроектного, проектного и послепроектного характера, а также предоставление ноу-хау, лицензий, иногда подготовка кадров.

Инновации — любые изменения, нововведения в товарах и услугах, технологиях и факторах производства.

Институционально-социологическая школа — основным объектом изучения являются реальные экономические системы на разных этапах их развития, циклические колебания в экономике, НТП.

Инфляция — многофакторное явление, проявляющееся в росте цен и в обесценении денежных знаков по отношению к реальным активам.

- **издержек** — инспирированная факторами на стороне предложения.
- **открытая (явная)** — рост цен, снижение курса национальной валюты и т. п.
- **подавленная** — скрытая форма инфляции, проявляющаяся в снижении качества продукции, изменении структуры ассортимента, увеличении дефицита в экономике, росте очередей.
- **спроса** — инспирированная факторами на стороне спроса.

Инфраструктура — совокупность отраслей экономики, создающих условия ее функционирования. Различают производственную (транспорт, связь, энерго-снабжение и т. п.) и социальную (сервис, образование, здравоохранение и т. д.).

- **рынка** — совокупность учреждений, обеспечивающих функционирование всех видов рынков. К ней относятся аукционы, ярмарки, биржи (товарные и фондовые), торговые дома, торговая палата, служба занятости и т. д.

Ипотека — ссуда, выдаваемая под залог недвижимости, которая остается у заемщика.

Казначейские билеты — выпускаемые казначейством государственные среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги, позволяющие получать фиксированный доход. Бывают: векселя, бонны, лоты и облигации.

Капитал — денежные суммы, используемые с целью организации производства товаров и услуг. Под капиталом также понимаются деньги, используемые для

оплаты деловых операций. Капитал — всякая сумма денег, приносящая предпринимательский доход.

– **фиктивный** — бумажный символ (в виде ценной бумаги) реального капитала.

Картель — форма монополии, при которой ее участники, сохраняя производственную самостоятельность, договариваются между собой о ценах, разделе рынка, обмене патентами с целью получения монопольной прибыли.

Квазирента — доход, обусловленный ограниченным предложением какого-либо фактора производства. Это разница между доходом на вложенный капитал и расходами на поддержание и возмещение инвестиций в основной капитал, незаменимый в коротком периоде.

Кейнсианство, неокейнсианство — направления экономической теории, в которых предполагается относительная негибкость цен, несовершенства различных функциональных рынков, отсутствие саморегулируемости рыночной экономики и необходимость государственного вмешательства.

Классическая школа — рассматривает экономику как саморегулируемую систему, равновесие в которой достигается за счет свободного изменения относительных цен, уровень производства определяется естественными факторами и не зависит от денежной политики.

Клиринг — система безналичных расчетов за товары и услуги, базирующаяся на зачете взаимных требований и обязательств.

Коммандитное товарищество — форма частного предпринимательского общества, в котором наряду с пайщиками, управляющими обществом, существуют коммандитисты — члены, внесшие определенный капитал, что позволяет им получать доход, но не позволяет управлять обществом, представлять его или выступать от его имени. Ответственность коммандитистов в отличие от пайщиков не полная, а только в пределах внесенного капитала.

Коммерческая тайна — сведения о деятельности фирмы, распространение которых наносит ущерб ее интересам.

Конверсия — 1) преобразование предприятия военного направления в гражданское; 2) перераспределение ресурсов между гражданской и военной сферами.

Конвертируемость валюты — гарантированная возможность обмена национальной валюты на иностранную по реально складывающемуся на рынке валютному курсу.

– **внешняя** — возможность для нерезидентов (иностранных предприятий и граждан) свободно обменивать данную национальную валюту на любую иностранную по действующему валютному курсу.

– **внутренняя** — способность национальной денежной единицы свободно обращаться в любые товары и услуги на внутреннем рынке, а также обмениваться на другие валюты для резидентов (физических и юридических лиц данной страны).

Конечный продукт (КП) — стоимость предметов потребления и товаров инвестиционного назначения, созданных за определенный промежуток времени; разница между ВОП и ПП.

Конкуренция — экономическое состязание за достижение лучших результатов в области какой-либо деятельности, борьба товаропроизводителей за более выгодные условия хозяйствования, долю рынка и прибыли, получение конкретного заказа.

- **монополистическая** — имеет место, когда продавцы конкурируют, предлагая дифференцированный товар на рынке, куда возможен вход для новых продавцов.
- **недобросовестная** — использование нерыночных форм конкурентной борьбы: недоброкачественная реклама, распространение ложных сведений о конкурентах, незаконное использование товарного знака и т. п.
- **несовершенная** — характеристика рынка, где два или более продавцов, обладая некоторым (ограниченным) контролем над ценой, конкурируют между собой за продажи.
- **неценовая** — методы, которые используют конкурирующие фирмы, отличные от изменения продажных цен на их продукцию.
- **совершенная** — характеристика рынка, где много фирм продают стандартный товар и ни одна из них не имеет достаточной доли, чтобы контролировать рынок и цены.

Консалтинг — деятельность по консультированию продавцов и покупателей по широкому кругу вопросов экономической деятельности предприятий, фирм, организаций, в том числе во внешнеэкономической сфере.

Консорциум — временное добровольное соглашение между несколькими фирмами, банками, компаниями для совместного осуществления какого-либо проекта, финансирования крупного мероприятия, при строительстве дорогостоящего объекта и т. п.

Консорциума лидер — фирма или организация, координирующая работу консорциума и представляющая его интересы перед покупателем, заказчиком и третьими лицами.

Контракт фьючерсный — соглашение о будущей поставке товара.

Контрактная теория занятости — концепция, основанная на синтезе неоклассических представлений с кейнсианскими. В основе данной теории лежит положение о том, что 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.

Концепция гибкого рынка труда — постулирует необходимость дерегламентации рынка труда, перехода к более гибким, функционально индивидуализированным и нестандартным формам занятости (частичная занятость, неполный рабочий день или неделя, краткосрочные контракты, надомничество).

Концерн — наиболее распространенная форма корпорации в сфере промышленности, отличительной особенностью которой является многоотраслевой анализ деятельности. Особенности концерна: сочетание жесткого централизованного управления в области капиталовложений с широкой хозяйственной самостоятельностью предприятий, отделений и филиалов, а также с децентрализацией управления.

Конъюнктура экономическая — сложившаяся экономическая обстановка, временная ситуация, характеризующаяся совокупностью показателей, отражающих состояние мирового хозяйства или хозяйства страны.

Кооператив — ассоциация людей или предприятий, целью которой является выполнение определенных предпринимательских функций для своих членов. Создаются в промышленном и аграрном производстве, а также в сфере услуг.

Короткий период — отрезок времени, в течение которого фирма не может изменить ни общие размеры своих сооружений, ни количество машин и оборудования, используемых в производстве.

Корпорация — распространенная форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая сосредоточение функций правления предприятием в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих, работающих по найму.

– **открытая** — корпорация, акции которой свободно продаются всем желающим.

Котировка — 1) прием к реализации на фондовой бирже ценных бумаг; 2) установление цены акций, товаров на первичном рынке.

Кредит — отношения, которые складываются между кредитором и должником по поводу движения ссудного фонда, сделка, предусматривающая обращение капитала в чужом предприятии.

– **банковский** — предоставляемая банками предпринимателям и другим заемщикам денежная ссуда.

– **государственный** — заем денежных средств государством у населения и других субъектов, оформленный в виде государственных займов, целевых беспроцентных займов, казначейских обязательств.

– **коммерческий** — отсрочка платежа, предоставляемая продавцом покупателю при продаже товара.

– **лизинг** — безденежная форма кредита, форма аренды с передачей в пользование машин, оборудования и других материальных средств с последующей постепенной выплатой их стоимости.

Кредитная сделка — купля-продажа с отсроченным платежом.

Кредитного регулирования принцип — постулирует зависимость процесса производства от кредита.

Кредитный механизм — экономический механизм реализации собственности на ссудный фонд, выступающий в той или иной организационной форме кредитных отношений, адекватных данному уровню развития производительных сил.

Кривая производственных возможностей — 1) показывает максимально возможное количество любого товара, которое можно произвести в стране при определенном количестве других товаров, ограниченных ресурсах и данной технологии; 2) отражает возможные сочетания объемов производства различных видов продукции при полном использовании ресурсов страны (или фирмы).

Купон — часть ценной бумаги в виде отрезного талона, позволяющая получать доход в форме процента или дивиденда. Имеется у ценных бумаг, ходящих больше года.

Лаг

— **внешний** — время между принятием решения (экономической политики) и получением результата воздействия.

— **внутренний** — промежуток времени, необходимый для анализа экономического явления, разработки и начала применения экономической политики.

Лаж — отклонение в сторону превышения рыночной «цены» золота, выраженной в бумажных деньгах, по сравнению с количеством бумажных денежных знаков, номинально представляющих данное количество золота.

Лаффера кривая — закономерность, доказывающая, что поступления доходов в бюджет при повышении ставки налогов происходят только до некоторого критического уровня налогообложения, а затем начинают сокращаться вследствие падения деловой активности по причине снижения стимулов к предпринимательству.

Лизинг — одна из форм кредита, при которой передача объекта собственности происходит в догосрочную аренду с последующим выкупом и возвратом.

Ликвидная ловушка — положение в экономике, которое обычно возникает при низких значениях процентной ставки, когда весь прирост денежной массы используется в качестве наличных денег.

Ликвидность — способность актива обращаться в деньги.

Лицензия — 1) разрешение на осуществление определенной деятельности; 2) разрешение использовать изобретение (защищенной патентом), технические знания, опыт, торговую марку.

Личный

— **доход (ЛД)** — показывает размер дохода, который население может потратить на личное потребление и уплату налогов.

— **фактор производства** — производительная сила совместного труда, определенная кооперация индивидуальных рабочих сил, т. е. совокупная рабочая сила в определенной общественно комбинированной форме.

Логистика — комплексная система производства, транспортировки, хранения и реализации товарно-материальных ценностей.

Локаут — временное закрытие предприятия или приостановка его деятельности с целью воспрепятствовать созданию профсоюза.

Маклер — член фондовой (или торговой) биржи, осуществляющий посредничество при заключении сделок на бирже. Осуществляет операции за счет и по поручению клиента.

Макроэкономика — часть экономической теории, рассматривающая функционирование экономики как единое целое.

Макроэкономическая политика — экономическая политика государства, направленная на решение основных проблем национального хозяйства.

Маржинализм — направление экономической мысли, основанное на использовании предельных величин для исследования экономических процессов.

Маркетинг — комплексная научная оценка производства и реализации продукции, основанная на изучении действительных и формировании будущих потребностей.

Межвременное бюджетное ограничение — ограничение потребления.

Международная

– **валютная система** — система сложившихся стихийно или закрепленных законодательством и международными соглашениями институтов, правил и методов осуществления международных расчетов.

– **миграция капитала** — помещение за границей средств, приносящих их собственнику доход.

Международный валютный фонд — международная ассоциация, созданная в 1945 г., для предоставления займов странам-участницам с дефицитом платежного баланса для поддержания валютных курсов.

Менеджмент — форма управления предприятием в условиях рыночной экономики. Основные функции менеджмента — принятие решений и их реализация.

Меновая стоимость — способность товара обмениваться на другой товар в определенном количественном соотношении.

Метод «затраты—выпуск» — используется при анализе и прогнозировании процесса производства; анализируются связи между объемами конечного спроса на продукцию в отраслевом разрезе и общим объемом и отраслевой структурой создаваемого продукта.

Миграция

– **международная** — перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую с целью найти более высокооплачиваемую работу.

– **трудовых ресурсов** — высокая мобильность рабочей силы, ее свободное перемещение из одних регионов в другие с целью поиска и получения работы.

Микроэкономика — изучение отдельных частей экономики, при котором основное внимание уделяется рыночным процессам.

Минимальный

- **достаток** — те границы семейного дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводство общественно-приемлемых условий существования. На его основе определяется порог бедности и рассчитывается прожиточный минимум.
- **потребительский бюджет (бюджет минимального достатка)** — бюджет физиологического минимума, позволяющий лишь поддерживать здоровье и обеспечивающий минимум благопристойности, является основой для идентификации бедности.

Мировая торговля — перемещение товаров и услуг за пределы государственных границ.

Мировое хозяйство — всемирное, глобальное, геоэкономическое пространство, в котором в интересах роста эффективности материального производства свободно обращаются товары, услуги и капиталы: человеческий, финансовый, научно-технический.

Мировой банк развития — международное учреждение, созданное в 1945 г., осуществляет финансирование экономического развития развивающихся стран, экспертизу моделей, проводит консультации по проблемам экономического развития.

Модель — упрощенное отражение экономических явлений и процессов с помощью графиков (таблиц, уравнений и т. п.) взаимосвязи переменных.

- **IS—LM** — определяет взаимодействие товарного и денежного рынка, формирование одновременного равновесия на них.
- **двойное равновесия** — определяет условия достижения равновесия на всех 3 рынках — товарном, денежном и внешнем.
- **межотраслевого баланса (МОБ)** — обеспечивает представление шахматной таблицы «затраты—выпуск» и соответствующей матричной модели.
- **равновесного роста** — предназначена для изучения свойств равновесных траекторий и определения условий, возвращающих экономическую систему на равновесную траекторию в случае отклонения.
- **роста Е. Домара** — выявляет механизм воздействия мультипликатора-акселератора на равновесный рост при полной занятости; для поддержания равновесия на рынке благ необходимо постоянно увеличивать объем инвестиций заданным темпом.
- **роста Р. Солоу** — выявляет механизм воздействия нормы сбережений, прироста населения и НТП на объем ВВП, уровень жизни и его динамику.

Монетаризм — направление экономической мысли, в котором большое внимание уделяется анализу роли денег и денежно-кредитной политики в установлении рыночного равновесия, борьбе с инфляцией и безработицей.

Монополист — продавец, который контролирует значительную часть предложения какого-либо товара.

Монополия — исключительное право на продажу какого-либо продукта или осуществление некоего вида деятельности.

- **билатеральная** — двусторонняя монополия — противоборство единого поставщика и единого потребителя.
- **естественная** — когда один производитель выпускает продукцию, которая требует более низких затрат, чем продукция других производителей.
- **легальная** — право быть единственным поставщиком каких-либо товаров и услуг.
- **чистая** — рынок, на котором одна фирма создает продукт, не имеющий заменителя, доступ на который закрыт и где монополия может устанавливать цену на свой товар.

Монопольная

- **власть** — способность воздействовать на цену товара и диктовать условия на рынке, что обеспечивается сосредоточением производства и реализацией значительной части данного вида продукции.
- **прибыль** — прибыль, получаемая монополиями, определяемая как разница между ценой (выше равновесной), устанавливаемой фирмой, и издержками (ниже средних) на производство монополизированной продукции.

Монополия — тип рыночной структуры, при которой существует монополия единственного покупателя определенного товара.

Мультипликатор — показатель, характеризующий изменение равновесного ВВП (НД) при изменении совокупного спроса на 1 единицу.

- **автономных расходов** — коэффициент, показывающий зависимость изменения дохода от изменения автономных расходов.
- **государственных расходов** — коэффициент приращения ВВП в результате приращения государственных расходов на закупку товаров и услуг.
- **налогов** — коэффициент приращения ВВП в результате сокращения налогов.
- **сбалансированного роста** — показатель, устанавливающий, что прирост национального дохода равен уровню прироста государственных закупок и такому же одновременному увеличению налогов.

Мультипликационный эффект — увеличение НД в большем размере, чем первоначальное увеличение автономных расходов.

Налог (сбор, пошлина и другие платежи) — обязательный взнос в бюджет или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами:

- **источник налога** — доход, за счет которого уплачивается налог;
- **носитель налога** — лицо, которое фактически уплачивает налог;
- **объект налога** — доход или имущество, с которого начисляется налог;

– **ставка налога** — величина налога на единицу обложения.

Налоги

– **косвенные** — налоги на определенные товары и услуги, взимаемые через надбавку к цене (например, акцизы).

– **прямые** — налоги, которые платятся субъектом налога.

Налоговая система — совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их построения.

Население

– **занятое** — часть институционального населения, которая ориентирована на рыночные структуры.

– **институциональное** — часть трудоспособного населения, которая ориентирована на нерыночные структуры, т. е. на такие институты государства, как армия, полиция, госаппарат.

– **неинституциональное** — часть трудоспособного населения, которая не ориентирована на нерыночные структуры.

– **трудоспособное** — все те, кто по возрасту и по состоянию здоровья способны работать.

Натуральное хозяйство — элементарная форма организации экономики, состоит из разрозненных хозяйств, каждое из которых опирается на собственные ресурсы производства и обеспечивает себя всем необходимым для жизни.

Научно-техническая революция (НТР) — относительно быстрые революционные изменения техники производства, приводящие к смене технологического способа производства.

Научно-технический прогресс (НТП) — инновационный процесс, сознательно генерируемый людьми с целью получения нововведений, начиная от зарождения идей до их коммерческой реализации.

– **трудосберегающий** — тип НТП, когда при фиксированной капиталовооруженности труда предельная производительность труда растет быстрее предельной производительности капитала.

Национализация — установление государственного контроля над отраслью экономики, которая раньше находилась в частных руках.

Национальное

– **богатство (НБ)** — совокупность материальных благ, накопленных в стране на данный момент времени.

– **счетоводство** — статистическая система измерения национального продукта, национального и личных доходов.

Национальные сбережения — сбережения домашних хозяйств, фирм и государства.

- Национальный доход (НД)** — величина доходов всех граждан страны, включая доходы от принадлежащих им факторов производства за рубежом.
- Негибкие цены** — медленно изменяющиеся цены, не влияющие на установление (поддержание) равновесия на рынке.
- Незапланированные инвестиции** — превышение фактического объема инвестиций над плановыми, сокращение товарно-материальных запасов вследствие превышения объема реализации над объемом производства.
- Нейтральность денег** — согласно классической дикотомии, особое свойство денег, при котором увеличение предложения денег не изменяет реальные показатели.
- Неконвертируемая валюта** — валюта какой-либо страны, запрещенная к обмену на внешних валютных рынках.
- Неликвидность** — неспособность быстро превращаться в наличные деньги или другие платежные средства.
- Неограниченная ответственность** — неограниченный размер убытков, который владелец фирмы (партнер) должен взять на себя.
- Неполная занятость** — наличие в экономике циклической безработицы.
- Непредвиденная инфляция** — уровень инфляции значительно выше того, что ожидали субъекты экономических отношений.
- Нераспределенная прибыль** — сбережения фирмы: часть прибыли, оставшаяся после уплаты налогов и выплаты дивидендов.
- Неэластичное предложение** — изменение предложения товара меньше изменения цены (выраженные в процентах).
- Неэластичный спрос** — положение, когда спрос меняется значительно меньше, чем изменяется цена (в процентных выражениях).
- Нижний уровень цены** — минимальная цена на определенный товар, устанавливаемая государством (обычно выше равновесной цены).
- Номинальная ставка процента** — ставка процента, выраженная в текущих ценах без учета инфляции.
- Норма обязательных резервов** — показатель, устанавливаемый центральным банком, — часть депозитов, которую коммерческие банки обязаны резервировать.
- Нормальные товары** — товары, спрос на которые растет при увеличении дохода.
- Ноу-хау** — совокупность технологических, организационных, коммерческих знаний эффективной предпринимательской деятельности.
- Нувориш** — разбогатевший на спекуляциях во время политических или экономических кризисов новый богач.
- Нуллификация** — форма денежной реформы, когда происходит уничтожение резко обесценивающихся бумажных денег, замена их на новые.

Облигация — вид ценной бумаги на предъявителя, представляющий долговое обязательство заемщика, которое гарантирует кредитору возврат через обусловленное в облигации время нарицательной стоимости облигации и регулярное (один или два раза в год) получение дохода в виде процента по твердо зафиксированной или меняющейся ставке.

Общая экономическая теория — исследует закономерности и факторы экономического роста как в пофазной динамике воспроизводства — производстве, распределении, обмене и потреблении, так и на более отдаленном горизонте общественного развития («длинная волна»).

Общее экономическое равновесие — состояние экономики, при котором на всех рынках одновременно достигнуто равенство спроса и предложения и хозяйственные агенты не заинтересованы изменять объемы покупок или продаж.

Общественные и религиозные организации — добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Общество

- **акционерное** — предприятие, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Акционеры несут риск убытков только в пределах стоимости своих акций.
- **акционерное закрытое** — АО, акции которого распределяются только среди его учредителей.
- **акционерное открытое** — АО, которое имеет право проводить открытую подписку и продажу выпускаемых им акций.
- **с дополнительной ответственностью** — общество, участники которого несут ответственность в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.
- **с ограниченной ответственностью** — общество, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, и несущее ответственность по своим обязательствам только в пределах стоимости своего имущества. Все имущество общества принадлежит его участникам, а само оно во многом аналогично акционерному обществу.

Ожидания — оценки хозяйственных субъектов относительно будущей хозяйственной конъюнктуры.

- **«ex ante»** — оценки хозяйственных субъектов, формируемые в процессе принятия решений.
- **«ex post»** — оценки хозяйственных субъектов, сформировавшиеся после завершения рассматриваемого процесса.
- **адаптивные** — оценки хозяйственных субъектов, которые корректируются в зависимости от ошибок в определении ожиданий в предшествующие периоды.

- **рациональные** — оценки рациональных хозяйственных субъектов, которые формируются на основе оптимального использования всей информации, в первую очередь будущей экономической политики.
- **экстраполяционные** — оценки хозяйственных субъектов, которые формируются на основе значений переменных в предшествующие периоды с учетом направленности изменений.

Олигополия — рынок, на котором господствующее положение занимают несколько крупных фирм.

Олигопсония — тип рыночной структуры, при которой существует группа покупателей определенного товара.

Опцион — контракт, позволяющий покупать и продавать товар (ценные бумаги) по установленной цене в течение срока действия опциона.

Организационно-экономические отношения — отношения между людьми в процессе организации производства.

Организация

- **коммерческая** — преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.
- **некоммерческая** — не ставит своей целью извлечение прибыли и ее распределение между участниками.
- **производства** — обеспечение согласованного функционирования всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость.

Основное тождество СЦС — ВВП равняется сумме объемов потребления, валовых частных внутренних инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта.

Ответственность ограниченная — одно из преимуществ организации предприятия в форме кооперации, когда собственники акций не несут юридической ответственности по ее долгам сверх тех сумм, которые они инвестировали в акции корпорации.

Открытая экономика

- **большая** — открытая экономика, в которой ставка процента формируется под воздействием внутренних экономических процессов; экономика, оказывающая влияние на мировой финансовый рынок и мировую ставку процента.
- **малая** — экономика, не влияющая на мировые экономические процессы, в которой ставка процента задана условиями мирового финансового рынка.

Отраслевая структура экономики — характеризует сложившуюся систему распределения производственных ресурсов по основным видам деятельности и долю отдельных отраслей в общем объеме национального производства.

Паблик рилейшнз — 1) система управления связями с общественностью; 2) искусство и наука создания делового имиджа на основе правдивой и оперативной информации; 3) специальная служба, осуществляющая разработку имиджа и поддерживающая связь с административной властью, прессой, общественностью и т. д.

Пайщик — член предприятия, внесший определенный пай (взнос) в виде денег, имущества или других ценностей.

Параметры

- **ациклические** — показатели, динамика которых не обнаруживает связи с фазами экономического цикла.
- **запаздывающие** — экономические показатели, достигающие максимума (минимума) после достижения экономического пика/дна цикла.
- **контрциклические** — имеют динамику, противоположную на протяжении экономического цикла динамике ВВП: во время спада увеличиваются, а во время подъема — уменьшаются.
- **опережающие** — экономические показатели, достигающие максимума (минимума) перед достижением пика/дна цикла.
- **проциклические** — имеют динамику, совпадающую на протяжении экономического цикла с динамикой ВВП; в фазе подъема увеличиваются, а в фазе спада — уменьшаются.
- **соответствующие** — экономические показатели, изменяющиеся в соответствии с изменением экономической активности.

Паритет покупательной способности — уровень обменного валютного курса, при котором покупательная способность национальных валют одинакова.

Партнерство — форма организации бизнеса, при которой два или более лица договариваются о владении предприятием и его управлением.

Патент — монополия на использование нового товара или идеи в течение определенного времени.

Паушальный платеж — форма единственного или рассроченного платежа в зафиксированной твердой сумме, установленной исходя из предварительной оценки ожидаемого эффекта и прибыли.

Перераспределение доходов — государственное регулирование процесса получения доходов посредством мер фискальной политики.

Планирование — определение целей деятельности фирмы, главных направлений и средств их достижения.

Платежный баланс — соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, которые государство осуществляет за границей за определенный промежуток времени.

Полезность — способность удовлетворять какую-либо потребность человека.

Политика доходов — установление ориентиров для роста заработной платы и цен и прямой контроль над ними.

Потребительная стоимость продукта — полезность вещи, ее способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность.

Потребительская корзина — набор продовольственных и непродовольственных товаров и услуг, оценивается в действующих ценах на товары и тарифах на услуги.

Потребление — расходы населения на покупку товаров текущего и длительного пользования и оплату услуг.

«Почти деньги» — активы, которые легко могут быть превращены в наличные деньги. К ним относятся краткосрочные сберегательные вклады, срочные вклады, краткосрочные государственные ценные бумаги.

Предельная склонность

– **к потреблению (MPC)** — соотношение между изменением потребления и изменением дохода; рост потребления из-за роста дохода на 1 пункт.

– **к сбережению (MPS)** — показывает, какую часть дополнительного дохода население использует на дополнительное сбережение при изменении величины дохода на 1 пункт.

Предложение — все количество товара (и его стоимость), находящееся на рынке или которое желают реализовать производители при данном уровне цены.

Предмет труда — все то, на что человек воздействует в процессе труда.

Предпочтение ликвидности — желание держать капитал в денежной форме.

Предприниматель — активный субъект рыночной экономики, обладающий всеми необходимыми качествами для осуществления новых комбинаций ресурсов и факторов производства с целью создания новых товаров и получения прибыли, действующий в условиях неопределенности и риска и несущий ответственность за самостоятельно принимаемые решения.

Предпринимательский доход — прибыль за вычетом ссудного процента и платежей в бюджет (налоги и др.).

Предпринимательство — инициативная творческая самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода. Предпринимательство осуществляется от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность.

– **индивидуальное** — форма предпринимательства, при которой владельцем предприятия является один человек.

Предприятие унитарное — коммерческая организация, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных предприятий создаются только государственные и муниципальные предприятия.

Прибыль — разница между продажной ценой товара и издержками производства.

- **балансовая** — разница между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, амортизации и заработной платы.
- **бухгалтерская** — часть выручки, остающаяся после возмещения затрат всех факторов производства, кроме капитала (явные издержки).
- **монопольная** — разница между монопольной ценой и издержками производства.
- **нераспределенная** — прибыль корпорации, не распределяемая между акционерами и часто используемая для финансирования основных ее проектов при дальнейшем расширении производства.
- **нормальная** — вознаграждение предпринимателю, достаточное для поддержания деятельности в выбранном направлении.
- **общая** — доход, получаемый фирмой от производства и реализации товаров.
- **учредительская** — доход, получаемый учредителями открытого акционерного общества в виде разницы продажной цены акций и величины уставного капитала.
- **экономическая** — разница между валовым доходом (валовой выручкой) и экономическими издержками выпуска данного объема продукции.

Приватизация — процесс передачи государственной собственности частным экономическим субъектам.

Присвоение — конкретный общественный способ овладения вещью.

Продукт — товар или услуга, получаемые в обмен на что-либо. Обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью.

- **общий** — весь совокупный продукт, создаваемый фирмой за единицу времени.
- **предельный** — прирост общего продукта при увеличении ресурса на единицу.
- **производства** — результат использования факторов производства.

Прожиточный минимум — уровень дохода, необходимый для поддержания минимального уровня жизни. Исчисляется по потребительской корзине, в которую входят товары и услуги.

Производительность труда — количественное отношение объема (массы) полученного продукта к труду, затраченному на его изготовление.

Производительные силы общества — средства производства и люди, обладающие определенными навыками и опытом.

Производственная функция — отношение между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции. Отражает технологическую зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции. Характеризуется изоквантой, т. е. различным сочетанием факторов производства при выпуске одного и того же количества продукции.

Производственный кооператив — добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной деятельности, основанной на их личном труде и объединении их паевых взносов.

Производственных возможностей кривая — кривая, отражающая возможные сочетания объемов производства различных видов продукции при полном использовании ресурсов страны или предприятия.

Производство — процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных благ и услуг, необходимых для развития общества.

Промежуточный продукт (ПП) — стоимость продукта, используемого в течение периода времени в процессе производства.

Протекционизм — экономическая политика государства, направленная на поддержку национальной экономики. Осуществляется с помощью прямого и косвенного ограничения импорта иностранных товаров — конкурентов национальным товарам.

Процентная ставка — цена использования денег или капитала. Доход, который приносит денежный капитал.

Рабочая сила — совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду.

Равновесие — такое состояние экономики, рынка и т. п., при котором отсутствуют силы, вызывающие их изменения.

– **производства** — состояние, при котором любое производство достигает цели максимизации прибыли.

– **рыночное** — наблюдается, когда предложение товара соответствует спросу на него и отсутствует тенденция изменения рыночной цены.

Равновесная цена — цена, при которой спрос и предложение товара равны и которая не имеет тенденции к изменению.

Разгосударствление — передача имущества из государственной собственности в иную: муниципальную, частную, коллективную, кооперативную, акционерную, смешанную.

Располагаемый доход (РД) — величина дохода, который население может потратить по своему усмотрению после уплаты налогов.

Распределение

– **доходов** — отражает получение доходов владельцами факторов производства (то же, что и функциональное распределение).

– **доходов персональное** — отражает процесс получения доходов с учетом их перераспределения.

– **Парето-оптимальное** — состояние экономической системы, когда никакое перераспределение ресурсов не может улучшить положение ни одного из участников хозяйственного процесса, не ухудшая при этом положение других.

Реальная ставка процента — текущая (номинальная) ставка процента, скорректированная на темп инфляции.

- Реальный экономический рост** — экономический рост, определенный на основе цен базисного периода (скорректированный на темп инфляции).
- Ревальвация** — законодательное повышение курса валюты, применяется при системе фиксированной установки курса валют.
- Регрессивный налог** — налог, который изменяется в обратном отношении по сравнению с изменением дохода.
- Режим наибольшего благоприятствования** — политика страны по отношению к импортеру, при которой импорт определенных товаров облагается пониженными таможенными пошлинами.
- Резервы банков** — депозиты коммерческих банков в центральном банке (формируемые по устанавливаемым центральным банком нормам обязательного резервирования) и резерв в виде кассовых остатков в коммерческих банках.
- Резидент** — гражданин (фирма) какой-либо страны, постоянно пребывающие в иностранном государстве.
- «**Рейганомика**» — политика, которую проводила администрация президента США Р. Рейгана, по уменьшению инфляции и сокращению безработицы (основывалась на увеличении предложения ВВП).
- Рекламация** — письменная претензия, предъявляемая покупателем (заказчиком) продавцу (исполнителю) вследствие нарушения условий договора или качества товара. Содержит требование устранения дефектов или возмещения убытков.
- Реновация** — полное восстановление (обновление) основного капитала, выбывающего вследствие физического или морального износа.
- Рента** — один из видов доходов на собственность, плата собственнику за использование природного ресурса.
- **дифференциальная** — фиксированная избыточная прибыль, возникающая в результате применения более высокой естественной производительной силы, а не капитала.
 - **монопольная** — дополнительный доход, который возникает при продаже товаров по монопольным ценам.
 - **экономическая** — разница между платой за услуги ресурса по сравнению с альтернативной стоимостью предложения ресурса, предложение которого неэластично.
- Рентабельность** — отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости активов, издержек производства.
- Рентинг** — краткосрочный договор аренды оборудования без права его выкупа по окончании договора.
- Реприватизация** — возврат в частную собственность ранее национализированных предприятий, имущества и т. п.

Реституция — возврат имущества, захваченного и вывезенного в ходе военных действий.

Рестрикция (рецессионный разрыв) — величина, на которую фактические совокупные расходы меньше оптимальных, т. е. обеспечивающих создание чистого национального продукта на уровне полной занятости.

Ресурсы — все, что затрачивается в процессе производства товаров и услуг.

Реформирование — эволюционный переход от одной модели экономической системы к другой.

Риск — неопределенность будущих результатов, возможность потерь или опасность наступления других нежелательных обстоятельств. Выделяются валютный, финансовый, инвестиционный, кредитный и другие виды риска.

– **коммерческий** — риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, закупленных предпринимателем.

– **производственный** — риск, связанный с производством и реализацией продукции и услуг.

Риелт — недвижимост; форма предпринимательства в сфере недвижимости: земли, жилья, производственных, торговых и других платежей.

Рынок — экономическая форма обмена продуктами, которые выступают в качестве товаров, при этом производители и потребители выступают в качестве продавцов и покупателей.

– **валютный** — на котором продаются и покупаются валюты различных стран.

– **кредитных ресурсов** — особая сфера товарно-денежных отношений, в которой объектом купли-продажи выступает ссудный фонд.

– **покупателя** — рыночная ситуация, при которой предложение определенного товара превышает спрос на него, что вызывает снижение цены ниже равновесной.

– **продавца** — рыночная ситуация, при которой спрос на определенный товар превышает его предложение, вследствие чего цена поднимается выше равновесной.

– **труда** — рынок ресурсов труда как товара, равновесная цена и количество которого определяются взаимодействием спроса и предложения.

– **ценных бумаг вторичный** — сделки купли-продажи ранее выпущенных бумаг, обращение ценных бумаг.

– **ценных бумаг первичный** — размещение новых выпусков ценных бумаг, эмитентами которых являются корпорации, правительство, муниципальные органы.

Рыночная

– **политика** — политика государства, направленная на уменьшение воздействия монополии и профсоюзов на рынке.

– **система** — система связей между рынками, обеспечивающая оптимальное использование ограниченных ресурсов.

– **экономика** — экономика, в которой существует полная свобода субъектов экономических отношений, развиты товарно-денежные отношения, все формы собственности и виды предпринимательства имеют равные возможности для развития, а роль государства в экономике ограничена.

Рыночный менеджмент — управление коммерческой деятельностью фирмы, ориентированной на рынок.

Сальдо торгового баланса — разница между импортом и экспортом за определенный промежуток времени.

– **активное (положительное)** — состояние торгового баланса, при котором экспорт из страны превышает импорт.

– **пассивное (отрицательное)** — состояние торгового баланса, при котором экспорт из страны меньше импорта.

Санация — мероприятия по улучшению финансового положения предприятия (отрасли) с целью повышения конкурентоспособности (предотвращения банкротства).

Сберегательный вклад — вклад в банке или другом учреждении, который приносит доход в виде процентов.

Сбережения — экономический процесс, связанный с накоплением части дохода; часть дохода, не используемая на производственные и потребительские нужды.

– **государственные** — превышение государственных доходов над расходами; положительное бюджетное сальдо.

– **национальные** — часть НДС за вычетом объемов потребления и государственных закупок; сумма частных и государственных сбережений.

– **частные (личные)** — располагаемый доход за вычетом потребительских расходов.

Свобода

– **предпринимательства** — неограниченное право юридических (или физических) лиц использовать ресурсы на производство каких-либо товаров и продавать товары на любом рынке.

– **торговли** — отсутствие установленных государством ограничений совершения торговых операций внутри страны или на мировом рынке.

Свободное время — часть нерабочего времени, предназначенная для физического, духовного и интеллектуального развития и для отдыха человека.

Свободный вход (выход) — характеристика рынка, когда фирмы могут в любой момент начать (прекратить) операции на рынке.

Сговор — соглашение (часто негласное) между фирмами о проведении ценовой или рыночной политики.

СДР (Special Drawing Rights или специальные права заимствования) — созданы в 1969 г. и представляют собой безналичные деньги в виде записи на счетах

страны в МВФ; рассчитываются как средневзвешенная комбинация валют пяти ведущих стран.

Сегмент рынка — часть рынка, группа потребителей, продуктов или предприятий, которые образуются на основе определенных общих признаков.

Сегментация рынков — разделение потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования.

Сезонные колебания — изменения деловой активности при смене сезонов.

Сеньораж — доход, получаемый государством от выпуска денег, разница между номинальной стоимостью и затратами на их печатание; инфляционный налог, получаемый государством при выпуске новых денег.

Сертификат — 1) документ, удостоверяющий: а) качество товара, б) регистрацию предприятия в государственных органах, в) депонирование денежных средств на депозитных счетах в кредитных учреждениях; 2) ценная бумага, выпускаемая государством или коммерческим банком, свидетельствующая о предоставлении определенного капитала на срок.

Система

– **национальных счетов (СНС)** — статистическая система, используемая для определения результатов хозяйственной деятельности в стране за определенный промежуток времени; представляет собой свод балансовых экономических таблиц, отражающих расходы субъектов на покупку товаров и доходы от результатов хозяйственной деятельности.

– **социальной защиты** — система государственных гарантий компенсации рисков, в том числе рисков потери или снижения доходов.

Склонность

– **к потреблению** — показывает связь потребления и дохода.

– **к потреблению предельная** — доля располагаемого дохода, расходуемая субъектами на потребление товаров и услуг.

– **к потреблению средняя** — показывает прирост потребления при увеличении дохода на единицу.

– **к сбережению** — показывает связь сбережения и дохода.

– **к сбережению предельная** — показывает прирост сбережений при увеличении дохода на единицу.

– **к сбережению средняя** — доля располагаемого дохода, откладываемая для использования в будущем.

Скорость обращения денег — количество товарных сделок, которое обслуживает одна денежная единица в течение года; определяется путем деления номинального ВВП на номинальную денежную массу.

Слияние

– **горизонтальное** — объединение компаний, занятых в одной хозяйственной отрасли.

– **конгломератное** — объединение в одной управленческой структуре предприятий, технологически не связанных между собой.

Смешанная собственность — форма собственности, которая основана на сочетании государственного и частного капитала; управляется совместно.

Собственность — отношения между людьми по поводу присвоения вещей, прежде всего средств производства.

Собственный капитал — капитал фирмы, принадлежащий ее собственникам; подсчитывается как разница между активами и обязательствами фирмы.

Совокупное предложение. Кривая совокупного предложения — зависимость между общим уровнем цен и общим количеством произведенной продукции (ВВП).

Совокупные расходы — вся сумма расходов субъектов экономических отношений на приобретение ВВП в данный период времени.

Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса — обратная зависимость между общим уровнем цен и размерами общественной потребности населения на произведенную продукцию (ВВП).

Социальная мобильность — степень легкости, с которой человек может изменить свой общественный статус.

Социальное регулирование — вид государственного регулирования, которое основано на анализе воздействия производства товаров и услуг на развитие общества, экологию, безопасность труда и жизни и т. д.

Социально-экономические отношения — отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

Социальный контракт — одна из форм политики доходов, представляет собой достижение устойчивого компромисса между ростом цен и заработной платы в результате организуемых правительством переговоров между администрацией крупных предприятий и профсоюзами.

Спрос — то количество товара (и их стоимость), которое могут и желают приобрести потребители при данной цене.

– **на деньги для сделок** — количество денег, которое субъекты хотели бы иметь в качестве средства обращения; зависит от объема созданного ВВП и уровня цен в экономике.

– **на деньги со стороны активов** — количество денег, которое субъекты хотели бы хранить в виде сбережений; зависит от процентной ставки.

– **спекулятивный** — то количество денег, которое субъекты превращают из ликвидной в менее ликвидную форму (и наоборот) при изменении ставки процента.

Спроса

– **кривая** — график, отражающий изменение спроса.

- **функция** — взаимосвязь между количеством приобретенного товара, его ценой и другими факторами, определяющими спрос.

Средства

- **производства** — вся совокупность средств и предметов труда.
- **труда** — вещи или комплексы вещей, при помощи которых человек обрабатывает предметы труда.

Срочный вклад — вклад в банке или другом депозитном учреждении, приносящий процент, который может быть изъят без потери процентов или части вклада после установленного договором периода.

Ссудный фонд — часть централизованного денежного фонда, отношение, связанное с формированием и использованием на условиях возвратности временно свободных денежных средств.

Стагнация — сокращение производства в какой-либо отрасли.

Стагфляция — инфляция, сопровождаемая ростом безработицы (сочетание высокого уровня инфляции с большой безработицей).

Статичная экономика — экономика, где технический уровень и предложение ресурсов не изменяются, а чистые инвестиции равны нулю.

Стоимость товара — затраты труда на его производство.

Структура рынка — число покупателей и продавцов на рынке, доля их в объеме покупаемого и продаваемого товара, степень контроля за рынком и ценами.

Структурная перестройка — процесс изменения структуры экономики под требование научно-технического прогресса.

Структурный сдвиг — изменение отраслевой или региональной структуры экономики.

Субвенция — форма финансовой помощи предприятиям (отраслям), находящимся в трудных финансовых условиях.

Субсидии — выплата правительством, фирмой или домохозяйством средств, чаще денежных, в обмен на которые они получают товары или услуги.

Счет

- **бесчековый сберегательный** — сберегательный счет, по которому чек не может быть выписан.
- **капитала** — внутренние инвестиции, осуществляемые за счет иностранных вложений.

Тантьема — дополнительное вознаграждение, выплачиваемое членам правления, руководителям и высшим специалистам коммерческих предприятий по итогам года.

Тезаврация — накопление населением золота и ювелирных изделий в качестве страхования от обесценивания денег в случае инфляции или от потерь вследствие кризиса.

Текущий счет — бессрочный вклад или вклад до востребования в коммерческом банке или другом учреждении.

Тендер — 1) предложение, поступающее во время торгов, где содержатся все необходимые сведения о товаре и лице, сделавшем предложение; 2) форма торговли, при которой продавец объявляет конкурс на товар (услугу) с определенными технико-экономическими характеристиками, с последующей экспертизой предложений и выбором лучшего.

Теневая экономика — экономическая деятельность предприятий и физических лиц, имеющая противозаконный характер или скрываемая с целью уклонения от налогов.

Теория

— **адаптивных ожиданий** — теория, согласно которой хозяйствующие субъекты формируют свои ожидания об экономической конъюнктуре, исходя из предшествующего опыта, и изменяют эти ожидания только после очевидных изменений конъюнктуры.

— **рациональных ожиданий** — теория, согласно которой хозяйствующие субъекты формируют свои ожидания об экономической конъюнктуре, исходя из предшествующего опыта, при этом они располагают всей полнотой необходимой информации и могут делать правильные выводы из ее анализа.

Технология — способы воздействия человека на предмет труда.

Товар — вещь, обладающая определенной ценностью, которую можно увидеть и потрогать. Обладает стоимостью и потребительной стоимостью.

— **длительного пользования** — потребительский товар со сроком службы больше года.

— **низкокачественный** — продукт, спрос на который падает при увеличении дохода.

— **нормальный** — продукт, спрос на который растет при увеличении дохода.

— **трудоемкий** — продукт, на производство которого требуется большее количество труда.

Товарищество — ассоциация предпринимателей и профессионалов, действующая в интересах делового сообщества.

— **на вере (коммандитное)** — общество, в котором наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников — вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытка только в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности этого товарищества. Коммандитисты получают часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале.

— **полное** — коммерческая организация, участники которой (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность принадлежащим им имуществом.

Товарное производство — форма организации экономики, основанная на общественном разделении труда, предполагающая специализацию производителей на производстве какого-либо продукта или услуги.

Товарные деньги — товар, обладающий внутренней ценностью, используемый как средство обмена.

Торговый баланс — учет вывозимых из страны (экспорт) и ввозимых в страну (импорт) товаров и услуг в денежном выражении за определенный период (год).

Трансакционный мотив — количество денег, необходимое субъектам для осуществления товарных сделок.

Транснациональные корпорации (ТНК) — корпорации, которые занимаются предпринимательской деятельностью на территории более чем одной страны.

Трансфертные платежи — форма перераспределения государственных расходов; безвозмездные государственные выплаты населению (пенсии, пособия и т. п.).

Тратта — переводной вексель, содержит распоряжение об уплате определенной суммы денег третьему лицу.

Тред-юнион — профсоюзная организация Англии, отстаивающая интересы своих членов перед предпринимателями.

Тред-юнионизм

– **замкнутый** — объединение рабочих определенной профессии с высокими барьерами входа новых членов в организацию.

– **открытый** — объединяет рабочих разных отраслей и профессий с целью контроля над предложением труда.

Трендовая траектория — линия, вдоль которой, отклоняясь в ту или иную сторону, движется реальная экономика.

Трест — монополистическое объединение определенного типа по производству какого-либо товара.

Труд — целесообразная деятельность людей, направленная на видоизменение веществ и сил природы и приспособление их для удовлетворения своих потребностей.

Трудовые ресурсы — часть населения страны трудоспособного возраста, обладающая необходимыми физическими и умственными способностями, определенным уровнем образования и квалификации для работы в народном хозяйстве.

Трудоемкость — общие затраты труда на выпуск единицы продукции.

Уравнение

– **обмена** — показывает, что совокупные расходы равны стоимости всех товаров и услуг, производимых хозяйством страны; $MV = PQ$, где M — предложение денег, V — скорость обращения, P — уровень цен на товары и услуги, Q — количество продукции.

– **Фишера** — уравнение, в котором номинальная ставка процента равна сумме реальной ставки процента и ожидаемого темпа инфляции.

Уровень

– **жизни** — обеспеченность населения жизненными благами, степень удовлетворения потребностей людей в определенных благах.

– **занятости** — доля имеющих работу в общей численности рабочей силы.

– **цен** — средневзвешенная величина, уплачиваемая за готовые товары и услуги.

Ускоренная амортизация — порядок, при котором правительство разрешает списывать амортизацию в масштабах, существенно превышающих реальный износ основного капитала, по существу, означает налоговую субсидию предпринимателю.

Услуги — нематериальное благо, обладающее определенной ценностью; носят товарный характер, производятся врачами, юристами, банками, финансовыми компаниями и др.

Устойчивость экономики — состояние экономики, при котором основные переменные не изменяются.

«**Утечка умов**» — разновидность интеллектуальной эмиграции, эмиграция высококвалифицированных специалистов на постоянное или временное жительство в другую страну, вследствие невозможности полностью реализовать способности в своей стране по экономическим причинам.

Участие работников в прибылях и создание рабочей собственности — система организации заработной платы, направленная на повышение заинтересованности работников в конечных результатах; работники получают часть прибыли/ собственности в зависимости от стажа и прочих заслуг помимо и сверх заработной платы.

Учетная ставка — ставка процента, по которой центральный банк кредитует коммерческие банки и другие депозитные учреждения.

Фактические инвестиции — реальный объем инвестиций, равен сумме запланированных и незапланированных инвестиций.

Факторинг — перекупка или перепродажа чужой задолженности или коммерческие операции по доверенности.

Факторы производства — производственные ресурсы; включают в себя природные, людские ресурсы, капитал и организацию предпринимательства.

Филлипа кривая — закономерность, доказывающая существование стабильной и предсказуемой обратной связи между инфляцией и безработицей.

Финансирование производства — процесс вложения средств в производство.

Финансовая

– **паника** — возникает, когда: 1) вкладчики в банках требуют возврата денег немедленно; 2) владельцы ценных бумаг стараются избавиться от них на бирже.

– **система** — совокупность финансовых отношений и институтов, регулирующих эти отношения.

Финансовое ограничение — максимальная величина средств, которая может быть привлечена для покупки товаров производственного назначения.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) — форма объединения или ассоциации, включающая промышленные предприятия, банки, торговые дома, строительные фирмы, страховые компании и т. п. Функционирует на принципах акционерного общества открытого типа.

Финансовый

– **менеджмент** — подсистема, которая обеспечивает формирование финансовых средств фирмы, максимизацию доходов и минимизацию затрат.

– **механизм** — образование и использование государством фондов денежных средств, необходимых для выполнения его многочисленных функций в политической, экономической и социальной сферах.

– **посредник** — институт, осуществляющий сбор и акционирование средств, и предоставление их заемщикам.

Финансы — система отношений по поводу распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов).

– **хозяйствующих субъектов** — финансовые отношения между юридическими лицами, юридическими лицами и государством, юридическими лицами и физическими лицами.

Фирма — организация, которая производит товары и услуги; может быть организована как частное предприятие, товарищество или АО.

Фискальная политика — регулирование экономической активности путем манипулирования государственными расходами и налогами.

– **автоматическая** — система встроенных стабилизаторов, обеспечивающая автоматическую реакцию экономики на изменение конъюнктуры в ходе делового цикла без принятия каких-либо шагов со стороны правительства.

– **дискреционная** — сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем ВВП, занятость, инфляцию и экономический рост.

Фискального федерализма принцип — четкое разграничение функций между отдельными звеньями финансовой системы.

Фонд — некоммерческая организация, учрежденная на основе добровольных имущественных взносов, имеющая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные цели.

Фондовая биржа — форма организации рынка ценных бумаг, где происходит купля–продажа акций.

Форфейтинг — долгосрочный факторинг, связанный с продажей банку долгов, взывание которых наступит через 1–5 лет.

Франчайзинг — форма соглашения, при которой крупная корпорация предоставляет право использования своих сбытовой сети, марки, ноу-хау и т. п. другой фирме, которая, в свою очередь, передает определенный процент от выручки.

Франшиза — 1) предприятие, работающее на основе франчайзинга; 2) право осуществления определенного вида деятельности с использованием франчайзинга.

Функциональное распределение дохода — отражает реальное его распределение среди граждан в условиях, когда возможна однозначная идентификация социального статуса как лица наемного труда, так и собственника вещественного капитала.

Функция

– **потребления** — зависимость размера потребления от конкретного фактора (располагаемого дохода, процентной ставки и др.).

– **сбережения** — зависимость размера сбережения от конкретного фактора (располагаемого дохода, процентной ставки и др.).

Фьючерсные (срочные) контракты — обязательные по закону соглашения о поставках определенного товара в указанное время.

Холдинг — компания, владеющая контрольным пакетом акций других компаний, что позволяет ей контролировать и управлять их деятельностью.

Цена — денежное выражение стоимости товара; то, чем необходимо пожертвовать для приобретения единицы товара, услуги.

– **входного барьера** — установление монополией (олигополиями) низкой цены на товар, препятствующей вхождению на рынок новых продавцов.

– **замены** — количество товаров и услуг, которые нужно отдать в обмен на другие товары или услуги.

– **монопольная** — максимальная цена, по которой монополии могут реализовать определенный объем продукции при данном спросе.

Ценная бумага — документ, удостоверяющий в установленном порядке имущественные права, осуществление или передача которых возможна только при его предъявлении.

Ценовая дискриминация — продажа продукции одинакового качества различным покупателям по различным ценам.

Ценовой

– **лидер** — фирма-олигополист, устанавливающая цену, которой придерживаются другие фирмы.

– **потолок** — устанавливаемая государством минимальная или максимальная цена на определенный товар; применяется государством для стимулирования производства этого товара или поддержания конкурентоспособности рынка товара.

Ценообразование демпинговое — практика продажи товаров по низким ценам, уровень которых позволяет вытеснить конкурента с рынка.

Ценообразования методы — использование в мировой практике двух основных принципов ценообразования — рыночного и административного. Рыночное ценообразование может происходить в условиях рынка и под влиянием конкуренции. В зависимости от выбранного принципа применяются различные методы ценообразования.

Центральный банк — главный эмиссионный центр страны, осуществляющий обслуживание коммерческих банков, обеспечение правительственных программ, контроль финансового рынка.

Цены жесткие — стабильные цены (чаще в условиях спада и депрессии).

Цикл

– **деловой активности** — период времени между двумя соседними высшими или низшими точками экономической конъюнктуры.

– **дно** — самая нижняя точка цикла деловой активности — период низкой деловой активности и высокой безработицы.

– **пик** — высшая точка цикла деловой активности; максимальный уровень производства, равный или почти равный естественному уровню производства.

Частная собственность — право индивидуального владения и система свободного предпринимательства. Гарантирует право отдельных людей владеть, пользоваться и распоряжаться вещами.

Частные сбережения — сбережения домашних хозяйств, подсчитываются как разница располагаемого дохода и потребления.

Частный сектор — вся совокупность домашних хозяйств и фирм в данной стране.

Чек — любой вклад в коммерческом банке или ссудосберегательном учреждении, на который может быть выписан чек.

Человеческая личность — совокупность атрибутивных качеств и свойств, которые представляют собой производительные силы человека.

Человеческие ресурсы — ресурс труда, который в рыночной экономике является важнейшим фактором производства.

Человеческий капитал — сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым ведут к росту заработков данного человека.

«**Черный вторник**» — кризис банковской системы России в августе 1994 г.

«**Черный понедельник**» — резкое падение стоимости акций на Нью-Йоркской фондовой бирже в декабре 1987 г.

«**Черный рынок**» — рынок, где осуществляется нелегальный оборот товаров и услуг, где цена устанавливается выше законодательно установленного ценового потолка.

Чистая конкуренция — характеристика рынка, где много фирм продают стандартный товар и ни одна из них не имеет достаточной доли, чтобы контролировать рынок и цены.

Чистое общественное благо — товар или услуга, потребление которого происходит всеми членами общества, независимо от оплаты за него.

Чистый

– **национальный продукт (ЧНП)** — суммарная стоимость всех произведенных страной за определенный промежуток времени товаров и услуг, оставшаяся для потребления после замены списанного оборудования; меньше ВВП на сумму амортизации.

– **экспорт** — разница между объемами экспорта и импорта.

«**Шоковая терапия**» — радикальный подход к проведению экономических реформ. Предполагает либерализацию цен, приватизацию мелких и средних предприятий и др.

Штрейкбрехеры — лица, которых фирма нанимает на работу, когда ее работники бастуют.

Экзогенная переменная — заданная извне переменная, известная до момента построения модели.

Экономика

– **рыночная** — экономическая система, в которой экономические решения национального уровня являются регулятором решений, принимаемых отдельными продавцами и покупателями на рынке.

– **смешанная** — экономическая система, которая объединяет элементы общественной собственности на средства производства с частной собственностью, а также сочетающая рыночную экономику с централизованно-плановым управлением.

– **традиционная** — экономическая система, распределение ограниченных ресурсов в которой происходит в соответствии с обычаями; темпы изменений и развития в ней крайне невысокие; люди занимаются тем же, чем прежде занимались их родители; большая часть товаров потребляется там же, где производится.

Экономикс — общественная наука, которая описывает и анализирует, каким образом общество при ограниченности ресурсов распределяет их с тем, чтобы удовлетворить свои потребности.

Экономическая

– **интеграция** — процесс объединения элементов национальных экономик в форме широкого межгосударственного объединения, действующего в соответствии со специальными соглашениями и обладающего своей органи-

зационной структурой, представленной руководящими и иными учреждениями.

- **политика** — совокупность мероприятий, планируемых к осуществлению в определенный промежуток времени для достижения поставленных экономических целей.
- **эффективность** — отношение между результатами производства и затратами ограниченных ресурсов; подсчитывается как отношение объемов произведенного продукта к применяемым ресурсам.

Экономические отношения — определенные связи и отношения, в которые независимо от воли и сознания вступают люди в процессе общественного производства.

Экономический

- **закон** — наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах.
- **рост** — долговременные изменения естественного уровня реального объема производства, связанные с развитием производительных сил на долгосрочном временном интервале.
- **рост интенсивного типа** — расширение производства обеспечивается за счет качественного совершенствования прямых факторов роста: применения прогрессивных технологий, использования рабочей силы, имеющей большую квалификацию и более высокую производительность труда и т. д.
- **рост реальный** — сущность состоит в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики: между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей.
- **рост экстенсивного типа** — расширение объема материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества прямых факторов производства: работников, средств труда, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов и т. д.
- **цикл** — повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады в экономической активности, проявляющиеся в колебании объемов производства, занятости и уровней доходов субъектов экономических отношений.
- **человек** — главный творческий субъект рыночной экономики, который обладает свободой выбора и принимает экономически рациональные и оптимальные решения с учетом всех имеющихся условий, возможностей и информации в соответствии со своими индивидуальными предпочтениями, интересами и целями.

Экономия на масштабах производства — снижение удельных затрат на единицу продукции из-за производства их в массовом масштабе.

Экспорт — совокупность проданных другим странам товаров и услуг.

Экспортные субсидии — выплаты экспортерам продукции, которые позволяют им продавать свою продукцию за рубежом по более низкой цене, чем внутри страны.

ЭКЮ (European Currency Units) — денежная единица Европейской валютной системы, базируется на «корзине» национальных валют стран — членов ЕЭС с учетом их удельного веса в совокупном валовом национальном продукте и выполняет расчетные и кредитные функции.

Эластичность

- **перекрестная** — процентное изменение количества товара X , потребляемое в ответ на каждый процент изменения товара Y .
- **по цене** — мера реагирования объема предложения или спроса на товар на каждый процент изменения его цены.
- **предложения по цене** — процент изменения предложения данного товара на рынке при изменении цены на 1%.
- **спроса по доходу** — процент изменения спроса по доходу — процент изменения спроса на данный товар в ответ на изменение дохода на 1%.
- **спроса по цене** — процент изменения спроса на данный товар при изменении цены на 1%.

Эмиссионный синдикат — временное формирование, создаваемое для продажи конкретного выпуска ценных бумаг.

Эмиссия ценных бумаг — выпуск новых ценных бумаг в обращение.

- **андеррайтинг** — размещение ценных бумаг по публичной подписке через посредников.
- **частное размещение ценных бумаг** — договор эмитента напрямую с группой институциональных инвесторов о покупке ими всего выпуска ценных бумаг.

Эндогенная переменная — переменная, которая присуща модели, значение которой находится в процессе решения (моделирования).

Эффект

- **дохода** — изменение объема и структуры потребления вследствие перемещения на более высокую или низкую кривую безразличия.
- **замещения** — изменение объема и структуры потребления вследствие изменения относительной цены и перемещения из одной точки кривой безразличия в другую.
- **импортных закупок** — обратная связь между уровнем цен в стране и объемом экспорта страны; связь между уровнем цен в стране и объемом импорта в страну.
- **«храповика»** — отражает тенденцию роста цен при росте совокупного спроса и сохранения (жесткость цен в сторону понижения) уровня цен при сокращении совокупного спроса.

Эффективность производства — отношение объема производства к затратам ресурсов; показывает минимальные затраты для производства данного объема продукции.

Юридическое лицо — организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом.

Ямайская валютная система — международная валютная система, основанная на Международной конференции в Кингстоне (Ямайка), закрепившая полный отказ от золотого стандарта и установившая систему преимущественно плавающих управляемых курсов.

Экономическая теория

**Под редакцией заслуженного деятеля науки РФ,
д. э. н. А. И. Добрынина,
д. э. н. Л. С. Тарасевича**

4-е издание

Серия «Учебник для вузов»

Заведующий редакцией
Руководитель проекта
Выпускающий редактор
Литературный редактор
Художественный редактор
Корректор
Верстка

*С. Жильцов
Е. Базанов
Е. Егерева
Э. Ермолаенков
К. Радзевич
Н. Нестерова
А. Полянский*

Подписано в печать 18.08.08. Формат 70 × 100/16. Усл. п. л. 45,15. Тираж 7000. Заказ
ООО «Питер Пресс», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 73, лит. А29.
Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2;
95 3005 — литература учебная.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ОАО «Техническая книга».
190005, Санкт-Петербург, Измайловский пр., д. 29.

КЛУБ ПРОФЕССИОНАЛ



Основанный Издательским домом «Питер» в 1997 году, книжный клуб «Профессионал» собирает в своих рядах знатоков своего дела, которых объединяет тяга к знаниям и любовь к книгам. Для членов клуба проводятся различные мероприятия и, разумеется, предусмотрены привилегии.

Привилегии для членов клуба:

- карта члена «Клуба Профессионал»;
- бесплатное получение клубного издания – журнала «Клуб Профессионал»;
- дисконтная скидка на всю приобретаемую литературу в размере 10% или 15%;
- бесплатная курьерская доставка заказов по Москве и Санкт-Петербургу;
- участие во всех акциях Издательского дома «Питер» в розничной сети на льготных условиях.

Как вступить в клуб?

Для вступления в «Клуб Профессионал» вам необходимо:

- совершить покупку на сайте **www.piter.com** или в фирменном магазине Издательского дома «Питер» на сумму от **800** рублей без учета почтовых расходов или стоимости курьерской доставки;
- ознакомиться с условиями получения карты и сохранения скидок;
- выразить свое согласие вступить в дисконтный клуб, отправив письмо на адрес: postbook@piter.com;
- заполнить анкету члена клуба (зарегистрированным на нашем сайте этого делать не надо).

Правила для членов «Клуба Профессионал»:

- для продления членства в клубе и получения **скидки 10%**, в течение каждых **шести месяцев** нужно совершать покупки на общую сумму от **800** до **1500** рублей, без учета почтовых расходов или стоимости курьерской доставки;
- Если же за указанный период вы выкупите товара на сумму от **1501** рублей, скидка будет увеличена до **15%** от розничной цены издательства.

Заказать наши книги вы можете любым удобным для вас способом:

- по телефону: (812) 703-73-74;
- по электронной почте: postbook@piter.com;
- на нашем сайте: www.piter.com;
- по почте: 197198, Санкт-Петербург, а/я 619 ЗАО «Питер Пост».

При оформлении заказа укажите:

- ваш регистрационный номер (если вы являетесь членом клуба), фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, количество заказываемых экземпляров.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
предлагают эксклюзивный ассортимент компьютерной, медицинской,
психологической, экономической и популярной литературы

РОССИЯ

Москва м. «Электrozаводская», Семеновская наб., д. 2/1, корп. 1, 6-й этаж;
тел./факс: (495) 234-3815, 974-3450; e-mail: sales@piter.msk.ru

Санкт-Петербург м. «Выборгская», Б. Сампсониевский пр., д. 29а;
тел./факс (812) 703-73-73, 703-73-72; e-mail: sales@piter.com

Воронеж Ленинский пр., д. 169; тел./факс (4732) 39-43-62, 39-61-70;
e-mail: pitervrn@comch.ru

Екатеринбург ул. Бебеля, д. 11а; тел./факс (343) 378-98-41, 378-98-42;
e-mail: office@ekat.piter.com

Нижний Новгород ул. Совхозная, д. 13; тел. (8312) 41-27-31;
e-mail: office@nnov.piter.com

Новосибирск ул. Станционная, д. 36;
тел./факс (383) 350-92-85; e-mail: office@nsk.piter.com

Ростов-на-Дону ул. Ульяновская, д. 26; тел. (8632) 69-91-22, 69-91-30;
e-mail: piter-ug@rostov.piter.com

Самара ул. Молодогвардейская, д. 33, литер А2, офис 225; тел. (846) 277-89-79;
e-mail: pitvolga@samtel.ru

УКРАИНА

Харьков ул. Суздальские ряды, д. 12, офис 10–11; тел./факс (1038067) 545-55-64,
(1038057) 751-10-02; e-mail: piter@kharkov.piter.com

Киев пр. Московский, д. 6, кор. 1, офис 33; тел./факс (1038044) 490-35-68, 490-35-69;
e-mail: office@kiev.piter.com

БЕЛАРУСЬ

Минск ул. Притыцкого, д. 34, офис 2; тел./факс (1037517) 201-48-79, 201-48-81;
e-mail: office@minsk.piter.com



Ищем зарубежных партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок.
Телефон для связи: **(812) 703-73-73**.
E-mail: fuganov@piter.com



Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству авторов.
Обращайтесь по телефонам: **Санкт-Петербург — (812) 703-73-72**,
Москва — (495) 974-34-50.



Заказ книг для вузов и библиотек: (812) 703-73-73.
Специальное предложение — e-mail: kozin@piter.com

Дальний Восток

Владивосток, «Приморский торговый дом книги»,
тел./факс (4232) 23-82-12.
E-mail: bookbase@mail.primorye.ru

Хабаровск, «Деловая книга»,
ул. Путевая, д. 1а,
тел. (4212) 36-06-65, 33-95-31
E-mail: dkniga@mail.kht.ru

Хабаровск, «Книжный мир»,
тел. (4212) 32-85-51, факс 32-82-50.
E-mail: postmaster@worldbooks.kht.ru

Хабаровск, «Мирс»,
тел. (4212) 39-49-60.
E-mail: zakaz@booksmirs.ru

Европейские регионы России

Архангельск, «Дом книги»,
пл. Ленина, д. 3
тел. (8182) 65-41-34, 65-38-79.
E-mail: marketing@avfkniga.ru

Воронеж, «Амиталь»,
пл. Ленина, д. 4,
тел. (4732) 26-77-77.
<http://www.amital.ru>

Калининград, «Вестер»,
сеть магазинов «Книги и книжечки»,
тел./факс (4012) 21-56-28, 65-65-68.
E-mail: nshibkova@vester.ru
<http://www.vester.ru>

Самара, «Чакона», ТЦ «Фрегат»,
Московское шоссе, д.15,
тел. (846) 331-22-33.
E-mail: chaconne@chaccone.ru

Саратов, «Читающий Саратов»,
пр. Революции, д. 58,
тел. (4732) 51-28-93, 47-00-81.
E-mail: manager@kmsvrn.ru

Северный Кавказ

Ессентуки, «Россы», ул. Октябрьская, 424,
тел./факс (87934) 6-93-09.
E-mail: rossy@kmmw.ru

Сибирь

Иркутск, «ПродаЛитЪ»,
тел. (3952) 20-09-17, 24-17-77.
E-mail: prodalit@irk.ru
<http://www.prodalit.irk.ru>

Иркутск, «Светлана»,
тел./факс (3952) 25-25-90.
E-mail: kkcbooks@bk.ru
<http://www.kkcbooks.ru>

Красноярск, «Книжный мир», пр. Мира, д. 86,
тел./факс (3912) 27-39-71.
E-mail: book-world@public.krasnet.ru

Новосибирск, «Топ-книга»,
тел. (383) 336-10-26, факс 336-10-27.
E-mail: office@top-kniga.ru
<http://www.top-kniga.ru>

Татарстан

Казань, «Таис»,
сеть магазинов «Дом книги»,
тел. (843) 272-34-55.
E-mail: tais@bancorp.ru

Урал

Екатеринбург, ООО «Дом книги»,
ул. Антона Валека, д. 12,
тел./факс (343) 358-18-98, 358-14-84.
E-mail: domknigi@k66.ru

Челябинск, ТД «Эврика», ул. Барбюса, д. 61,
тел./факс (351) 256-93-60.
E-mail: evrika@bookmagazin.ru
<http://www.bookmagazin.ru>

Челябинск, ООО «ИнтерСервис ЛТД»,
ул. Артиллерийская, д. 124
тел. (351) 247-74-03, 247-74-09, 247-74-16.
E-mail: zakup@intser.ru
<http://www.fkniga.ru>, www.intser.ru